اسلامی بینکاری کی بنیادیں

ایک تعارف

انگریزی تصنیف:

شیخ الاسلام حضرت مولانا مفتی جسٹس محمد تقی عثمانی مدظلہم

اردو ترجمہ:

محمد زاہد

ناشر: مکتبۃ العارفی

جامعہ اسلامیہ امدادیہ فیصل آباد۔ فون: ۷۱۵۸۵۶

نام کتاب : اسلامی بینکاری کی بنیادیں: ایک تعارف

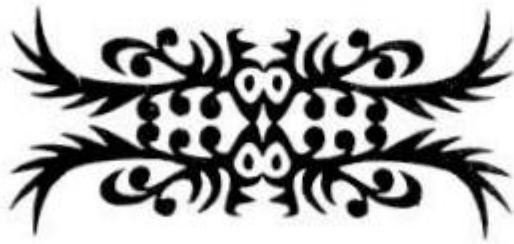
مصنف : جسٹس (ر) مولانا مفتی محمد تقی عثمانی مدظلہ

ترجمہ : مولانا محمد زاہد صاحب

نائب مہتمم جامعہ اسلامیہ امدادیہ فیصل آباد

ناشر : مکتبہ العارفی فیصل آباد۔ فون **041-8715856**

سنِ اشاعت : رمضان المبارک ۱۴۲۸ھ

تعداد : ۱۱۰۰

JUSTICE MUHAMMAD TAQI USMANI

Member Shariat appellate Bench
Supreme Court of Pakistan
Deputy Chairman : Islamic Fiqh Academy (OIC) Jeddah
Vice President Darul-Uloom Karachi-14 Pakistan

محمد تقي العثماني

قاضي مجلس التمييز الشرعي بالمحكمة العليا باكستان
نائب رئيس، مجمع الفقه الإسلامي بجدة
نائب رئيس، دار العلوم كراتشي ١٤ باكستان

بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

عزیز گرامی قدر جناب مولانا محمد زاہد صاحب زیدت مکارمکم

السلام علیکم ورحمۃ اللہ وبرکاتہ۔ آپ کی کتاب "اسلامی بینکاری کی بنیادیں" نظر نواز ہوئی۔ جب آپ نے مسودہ بھیجا تھا، اس وقت صرف سرسری نظر ڈال سکا تھا۔ چھپنے کے بعد زیادہ تفصیل سے دیکھا۔ دل سے آپ کیلئے دعائیں نکلیں۔ اللہ تعالیٰ آپ کی عمر، علم اور عمل میں برکت عطا فرمائیں۔ ماشاء اللہ ترجمہ نہایت سلیس، شگفتہ اور صحیح ہے، اور دقیق باتیں بھی پوری احتیاط اور سلاست کے ساتھ بیان ہوئی ہیں۔ کتاب کا معیار طباعت بھی ماشاء اللہ اچھا ہے۔ بے ساختہ دل چاہا کہ آپ کو مبارکباد دینے کیلئے یہ سطور تحریر کروں۔ البتہ اس پر ایک جگہ لفظ کی کمی محسوس ہوتی ہے جو مترجم کی طرف سے ہو گیا ہے۔ آئندہ ایڈیشن میں اسے حل کر لینا مناسب ہوگا۔ اللہ تعالیٰ آپ کو خدمات دینیہ کیلئے زیادہ سے زیادہ موفق فرمائیں۔ آمین

میری طرف سے حضرت والد صاحب کو بھی سلام کے بعد مبارکباد پیش کر دیں۔

والسلام

[signature]

۵-۶-۱۴۲۲ھ

عرض مترجم

جدید تجارت اور بینکاری کا اسلامی نقطۂ نظر سے مطالعہ ایک مستقل علم کی حیثیت حاصل کر رہا ہے، علم کی اس شاخ میں حضرت مولانا محمد تقی عثمانی مدظلہم کی شخصیت محتاج تعارف نہیں، ۱۹۹۸ء میں آپ کی اسلامی تمویل پر ایک کتاب "An Introduction to Islamic Finance" نظر سے گذری، کتاب کے مطالعہ سے اندازہ ہوا کہ اس میں ذکر کردہ مباحث جتنے بینکرز، دوسرے پروفیشنلز اور انگریزی دان طبقے کے لئے مفید ہیں اس سے زیادہ علماء کرام دینی علوم کے طلبہ، بالخصوص فقہ وافتاء کے شعبوں میں کام کرنے والوں کے لئے مفید ہیں، لیکن ان حضرات کی اکثریت انگریزی زبان میں بے تکلف مطالعے پر قادر نہیں ہوتی، خیال ہوا کہ اس کتاب کی افادیت کا دائرہ ان حضرات تک وسیع کرنے کے لئے اسے اردو کے قالب میں ڈھال دیا جائے، بنام خدا یہ کام شروع کردیا گیا، اب یہ ٹوٹی پھوٹی خدمت کتابی شکل میں آپ کے ہاتھوں میں ہے۔

اس کام کے دوران سب سے زیادہ مشکل انگریزی اصطلاحات کے اردو متبادل تلاش یا منتخب کرنے میں پیش آئی، اس لئے کہ ہم نے اپنی معاشی، سیاسی اور قانونی زندگی سے جس طرح اردو زبان کو بے دخل کیا ہوا ہے اس کی وجہ سے ان شعبوں میں لگی بندھی اردو اصطلاحات متعارف نہیں ہوسکیں، حتی الامکان قابل فہم الفاظ منتخب کئے گئے ہیں اور قوسین میں اصل انگریزی اصطلاحات بھی ذکر کردی گئی ہیں آخر میں ایک فرہنگ بھی شامل کردی گئی ہے، بعض مقامات حاشیے میں بھی اصطلاحات کی وضاحت کردی گئی ہے۔

ہر بشری کام میں کمی کوتاہی رہ جانا ایک فطری امر ہے، خصوصاً اگر وہ اس ناچیز جیسے ناقص ہاتھوں سے انجام پایا ہو، امید ہے کہ قارئین ترجمے کی خامیوں سے مطلع فرمانے میں بخل سے کام نہیں لیں گے، حق تعالیٰ اس حقیر کوشش کو نافع اور مقبول بنائیں۔

محمد زاہد

فہرست

بسم اللہ الرحمن الرحیم

پیش لفظ

الحمد للہ رب العالمین، والصلوۃ والسلام علی رسولہ الکریم وعلی آلہ وصحبہ اجمعین، وعلی کل من تبعھم باحسان إلی یوم الدین. امابعد:

گزشتہ چند عشروں سے مسلمان اپنی زندگیوں کی اسلامی اصولوں کی بنیاد پر تعمیر نو کی کوشش کر رہے ہیں، مسلمان یہ بات شدت سے محسوس کر رہے ہیں کہ گزشتہ چند صدیوں سے مغرب کے سیاسی اور معاشی تسلط نے انہیں خاص طور پر سماجی۔ معاشی (Socio Economic) شعبے میں خدائی ہدایت پر عمل سے محروم کر رکھا ہے، اس لئے سیاسی آزادی حاصل کرنے کے بعد مسلم عوام اپنے اسلامی تشخص کے احیاء کی کوشش کر رہے ہیں تاکہ وہ اپنی زندگیوں کو اسلامی تعلیمات کے مطابق منظم کر سکیں۔

معاشی شعبے میں مالیاتی اداروں کو اسلامی شریعت کے مطابق بنانے کیلئے ان میں اصلاح کرنا ان مسلمانوں کے لئے سب سے بڑا چیلنج تھا، ایک ایسے ماحول میں جہاں پورا کا پورا مالیاتی نظام ہی سود پر مبنی ہو، غیر سودی بنیادوں پر مالیاتی اداروں کی تشکیل ایک بڑا کٹھن کام تھا۔

جو لوگ شریعت کے اصولوں اور اس کے معاشی فلسفے سے پوری طرح واقف نہیں ہیں وہ بعض اوقات یہ خیال کرتے ہیں کہ بینکوں اور مالیاتی اداروں

سے سود کا خاتمہ انہیں تجارتی سے زیادہ خیراتی ادارے بنا دے گا جن کا مقصد بغیر کسی منافع کے تمویلی خدمات (Financial Services) مہیا کرنا ہوگا۔

ظاہر ہے کہ یہ مفروضہ بالکل غلط ہے' شریعت کی رو سے ایک محدود دائرے کے علاوہ غیر سودی قرضے عام حالات میں تجارتی معاہدوں کے لئے نہیں بلکہ امداد باہمی اور خیراتی سرگرمیوں کیلئے ہوتے ہیں' جہاں تک تجارتی بنیاد پر سرمایہ کی فراہمی (Commercial Financing) کا تعلق ہے تو اس مقصد کیلئے اسلامی شریعت کا اپنا ایک مستقل سیٹ اپ ہے۔ اس میں بنیادی اصول یہ ہے کہ جو شخص دوسرے کو رقم دے رہا ہے اسے پہلے یہ فیصلہ کرنا ہوگا کہ وہ دوسرے فریق کی محض مدد کرنا چاہتا ہے یا اس کے منافع میں شریک ہونا چاہتا ہے' اگر وہ صرف مقروض کی مدد کرنا چاہتا ہے تو اسے کسی بھی اضافی رقم کے دعوے سے دستبردار ہونا ہوگا' اس کا اصل سرمایہ محفوظ اور مضمون ہوگا (یعنی اسے اصل سرمایہ لینے کا بہر حال استحقاق ہوگا خواہ دوسرے فریق کو خسارہ ہی کیوں نہ ہو) لیکن اصل سرمائے سے زائد کسی منافع کا اسے استحقاق نہیں ہوگا۔ البتہ اگر وہ دوسرے کو رقم اس لئے مہیا کرتا ہے کہ وہ حاصل ہونے والے منافع میں بھی شریک ہو تو وہ حقیقۃً حاصل ہونے والے منافع کے پہلے سے طے شدہ متناسب حصہ کا مطالبہ کر سکتا ہے' لیکن اگر اسے اس میں کوئی خسارہ ہو جائے تو اس میں بھی اسے شریک ہونا ہوگا۔

لہٰذا یہ بات واضح ہوگئی کہ تمویلی سرگرمیوں سے سود کے خاتمہ کا یہ مطلب نہیں کہ سرمایہ مہیا کرنے والا (Financier) کوئی نفع نہیں کما سکتا' اگر سرمایہ کی فراہمی کاروباری مقاصد کیلئے ہے تو نفع اور نقصان میں شراکت کے اصول پر یہ مقصود حاصل کیا جا سکتا ہے جس کیلئے اسلام کے تجارتی قوانین میں

شروع ہی سے مشارکہ اور مضاربہ مقرر کیے گئے ہیں۔

تاہم کچھ ایسے سیکٹرز بھی ہیں جہاں مشارکہ اور مضاربہ کسی وجہ سے قابل عمل نہیں ہیں' ایسے سیکٹرز کیلئے معاصر علماء نے بعض دوسرے ذرائع بھی تجویز کیے ہیں جنہیں فائنانسنگ کے مقاصد کیلئے استعمال کیا جاسکتا ہے' جیسے مرابحہ 'اجارہ'سلم اور استصناع۔

گزشتہ دو عشروں سے فائنانسنگ کے طریقے اسلامی بینکوں اور اسلامی مالیاتی اداروں میں استعمال ہو رہے ہیں۔ لیکن یہ ذرائع مکمل طور پر سود کے قائم مقام نہیں ہیں اور یہ فرض کرنا غلط ہوگا کہ انہیں بھی بالکل اسی طریقہ سے استعمال کیاجا سکتا ہے جیسے سود' بلکہ ان ذرائع کے اپنے اصول' اپنا فلسفہ اور اپنی شرائط ہیں' جن کے بغیر انہیں شریعت کی رو سے طریقہ ہائے تمویل (Modes of Financing) کے طور پر استعمال کرنا درست نہیں ہوگا اس لیے ان ذرائع کے بنیادی تصور اور متعلقہ تفصیلات سے ناواقفی اسلامی فائنانسنگ کو سود پر مبنی روایتی نظام کے ساتھ خلط ملط کرنے کا باعث بن سکتی ہے۔

یہ کتاب میرے مختلف مضامین کا مجموعہ ہے' جن کا مقصد اسلامی فائنانسنگ کے اصول اور قواعد وضوابط کے بارے میں بنیادی معلومات مہیا کرنا ہے' خاص طور پر فائنانسنگ کے ان طریقوں کے بارے میں جو اسلامی بینکوں اور غیر مصرفی تمویلی اداروں (Non Banking Financial Institutions) میں زیر استعمال ہیں۔ میں نے ان ذرائع تمویل کی تہہ میں موجود بنیادی اصولوں' ان ذرائع کے شرعی نقطۂ نظر سے قابل قبول ہونے کے لئے ضروری شرائط اور ان کے عملی انطباق کے طریقوں کی وضاحت کی کوشش کی ہے' اور ان ذرائع کے انطباق میں پیش آنے والی عملی مشکلات اور شریعت کی روشنی میں ان کے ممکنہ حل

پر بحث کی ہے۔

دنیا کے مختلف حصوں میں متعدد اسلامی بینکوں میں شریعہ نگران بورڈز کا ممبر یا چیئر مین ہونے کی حیثیت سے میرے سامنے ان کے طریق کار کے بہت سارے کمزور پہلو آئے جس کا بنیادی سبب شریعت کے متعلقہ اصول اور قواعد کا واضح ادراک نہ ہونا ہے' اس تجربے نے موجودہ کتاب قارئین کی خدمت میں پیش کرنے کی ضرورت کا احساس بڑھا دیا' جس میں میں نے متعلقہ موضوعات پر عام فہم اور سادہ انداز میں بحث کی ہے جسے عام قاری جس کو اسلامی تمویل کے اصولوں کا گہرائی سے مطالعہ کرنے کا موقع نہیں ملا' بآسانی سمجھ سکتا ہے۔

مجھے امید ہے کہ یہ حقیر سی کوشش اسلامک فائنانس کے اصول اور اسلامی اور روایتی بینکاری میں فرق سمجھنے میں سہولت فراہم کرے گی' اللہ تعالیٰ اسے قبول فرما کر اپنی رضامندی کا ذریعہ اور قارئین کیلئے نافع بنائیں۔

وما توفیقی اِلا باللہ۔

محمد تقی عثمانی

کراچی

۴/۳/۱۴۱۹ھ

29/06/1998

چند بنیادی نکات

اسلامی طریقہ ہائے تمویل (Modes of Financing) پر تفصیلی بحث کرنے سے پہلے ضروری معلوم ہوتا ہے کہ بنیادی اصولوں کے متعلق چند نکتوں کی وضاحت کر دی جائے جو اسلامی طریقہ حیات میں پورے معاشی سیٹ اپ کو کنٹرول کرتے ہیں۔

1۔ آسمانی ہدایت پر ایمان :۔

سب سے اہم اور اولین عقیدہ جس کے گرد تمام اسلامی تصورات گھومتے ہیں یہ ہے کہ یہ کائنات صرف اور صرف ایک خدا کی پیدا کردہ اور اس کے قبضہ قدرت میں ہے' اس نے انسان کو پیدا کیا اور زمین پر اسے اپنا نائب بنایا تاکہ وہ اس کے احکامات کی تعمیل کے ذریعے مخصوص مقاصد کو پورا کرے' اللہ تعالیٰ کے یہ احکامات' عبادات یا چند مذہبی رسوم تک محدود نہیں ہیں۔ بلکہ ہماری زندگی کے تقریباً ہر پہلو کے ایک بہت بڑے حصے پر حاوی ہیں' ان احکامات میں نہ تو اتنی جزوی تفصیلات طے کی گئی ہیں کہ انسانی سرگرمیاں ایک تنگ دائرے میں محدود ہو کر رہ جائیں اور انسانی سوچ کا کوئی کردار باقی نہ رہے اور نہ ہی یہ احکامات اتنے مختصر اور مبہم ہیں کہ زندگی کا ہر شعبہ انسانی علم اور خواہش کے رحم و کرم پر رہ جائے' ان دونوں انتہاؤں سے دور رہتے ہوئے اسلام نے انسانی زندگی کو کنٹرول کرنے کیلئے ایک متوازن سوچ پیش کی ہے' ایک طرف تو اس نے انسانی سرگرمیوں کا ایک بہت بڑا حصہ انسان کے اپنے عقلی فیصلوں پر چھوڑ دیا ہے جہاں وہ اپنی سوچ' مصلحت اور حقائق کے تجزیہ کی بنیاد پر خود فیصلے کر سکتا ہے (1) دوسری

---

(1) اصلاح میں اسے مباحات کا دائرہ کہا جاتا ہے' اس میں انسان کسی بھی پہلو کو اختیار کرنے یا نہ کرنے کا شرعاً پابند نہیں ہوتا۔ (مترجم)

ے اسلام نے انسانی سرگرمیوں کو ایسے اصولوں کے ایک مجموعہ کے ماتحت کر دیا ہے جو ہمیشہ کیلئے قابل عمل ہیں اور انسانی تخمینوں پر مبنی مصلحت کی سطحی دلیلوں کی بنیاد پر ان کی خلاف ورزی نہیں کی جاسکتی۔

خدائی احکامات کے اس انداز کے پیچھے یہ حقیقت کار فرما ہے کہ انسانی عقل اپنی بے پناہ صلاحیتوں کے باوجود سچائی تک رسائی کی لا محدود طاقت کا دعوی نہیں کر سکتی' اس کی کار کردگی کی بھی آخر کار ایک حد ہے جس سے آگے یہ اچھی طرح کام نہیں کر سکتی یا غلطیوں کا شکار ہو جاتی ہے' انسانی زندگی کے بہت سے مقامات ہیں جہاں عقل اور خواہشات عموماً گڈ مڈ ہو جاتے ہیں اور عقلی دلائل کے بھیس میں غیر صحت مند وجدانات وجذبات انسان کو گمراہ کر کے غیر تعمیری اور غلط فیصلے کرا لیتے ہیں ماضی کے تمام وہ نظریات جنہیں آج غلط اور مغالطہ آمیز قرار دیا جا چکا ہے ان کے بارے میں اپنے اپنے وقت میں عقلی دلائل پر مبنی ہونے کا دعوی کیا جاتا تھا' لیکن صدیوں بعد ان کے غلط ہونے کا انکشاف ہوا اور انہیں عالمی سطح پر مضحکہ خیز اور لغو قرار دیدیا گیا۔

اس سے ثابت ہوا کہ خود عقل کے پیدا کرنے والے نے اسے جو دائرہ کار سونپا ہے وہ لا محدود نہیں ہے' کچھ ایسے مقامات بھی ہیں جہاں انسانی عقل پورے طور پر راہ نمائی نہیں کر سکتی یا کم از کم اس میں غلط پذیری کے امکانات ضرور ہوتے ہیں' انہی مقامات پر خالق کائنات اللہ تبارک وتعالیٰ نے اپنے پیغمبروں پر وحی نازل کر کے انسانوں کو راہ نمائی اور ہدایت عطا فرمائی ہے' اس لئے ہر مسلمان کا یہ پختہ عقیدہ ہے کہ اللہ تعالیٰ نے اپنے آخری پیغمبر محمد مصطفیٰ صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم پر وحی نازل کر کے جو ہمیں ہدایات دی ہیں ان پر ظاہراً وباطناً (In letter and spirit) عمل ہونا چاہیے اور کسی کی عقلی بحث یا ذاتی خواہش کی بنیاد

پر انہیں نظر انداز یا ان کی خلاف ورزی نہیں کی جاسکتی لہٰذا تمام انسانی سرگرمیاں ان احکامات الٰہیہ کے ماتحت ہونی چاہئیں اور ان میں بیان کردہ حدود وقیود کے اندر رہتے ہوئے ہی عمل ہونا چاہیے۔ دوسرے مذاہب کے برخلاف اسلام چند عمومی اخلاقی تعلیمات' چند رسوم یا چند عبادات تک محدود نہیں ہے' بلکہ یہ ہر شعبۂ حیات کے متعلق تعلیمات وہدایات پر مشتمل ہے جن میں سماجی۔ معاشی شعبے بھی شامل ہیں۔ اللہ کے بندوں سے صرف عبادات میں ہی حکم بجالانے کا مطالبہ نہیں ہے بلکہ اپنی معاشی سرگرمیوں میں بھی اس کی فرمانبرداری ضروری ہے اگرچہ یہ چند ظاہری فوائد کی قیمت پر ہی ہو۔ اس لئے کہ یہ ظاہری فوائد معاشرے کے اجتماعی مفاد کے خلاف ہوں گے۔

۲۔ سرمایہ دارانہ اور اسلامی معیشت میں بنیادی فرق :

اسلام منڈی کی قوتوں (طلب ورسد) اور مارکیٹ اکانومی کا منکر نہیں ہے' حتی کہ ذاتی منافع کا محرک بھی ایک معقول حد تک قابل قبول ہے' ذاتی ملکیت کی بھی اسلام میں بالکلیہ نفی نہیں کی گئی' اس کے باوجود اسلامی اور سرمایہ دارانہ معیشتوں میں بنیادی فرق یہ ہے کہ لادین سرمایہ دارانہ نظام معیشت میں ذاتی ملکیت اور ذاتی منافع کے محرک کو معاشی فیصلے کرنے کی بے لگام طاقت اور لامحدود اختیارات دیدیے گئے ہیں اور ان کی آزادی کو کسی قسم کی دینی تعلیمات کے ذریعے کنٹرول نہیں کیا گیا' اگر کہیں کچھ پابندیاں ہیں بھی سہی تو وہ خود انسانوں کی عائد کردہ ہیں جن میں جمہوری قانون سازی کے ذریعے تبدیلی کے امکانات ہوتے ہیں اور یہ جمہوری ادارے انسان سے بالاتر کسی اتھارٹی کو قبول نہیں کرتے' اس صورت حال نے بہت سی ایسی سرگرمیوں کی گنجائش پیدا کر دی ہے جو

معاشرے میں ناہمواری پیدا کرنے کا باعث بنتی ہیں۔ سود، جوا اور سٹہ بازی دولت کو چند ہاتھوں میں مرتکز کرنے کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔ غیر اخلاقی اور مضر اشیاء وخدمات کی پیداوار کے ذریعے پیسہ کمانے کی خاطر غیر صحت مند انسانی جذبات کو استعمال کیا جاتا ہے، نفع کمانے کا بے لگام جذبہ اجارہ داریاں پیدا کرتا ہے جن سے منڈی کی قوتیں (طلب ورسد) یا تو جامد ومفلوج ہو جاتی ہیں یا کم از کم ان کے فطری اور قدرتی عمل میں رکاوٹ پیدا ہو جاتی ہے۔ لہٰذا سرمایہ دارانہ نظام جو منڈی کی قوتوں پر مبنی ہونے کا دعویدار ہے عملاً طلب اور رسد کو اپنے فطری طریقہ کار سے روکتا ہے، اس لئے کہ طلب اور رسد کی یہ طاقتیں اجارہ داری کی نہیں بلکہ کھلی مسابقت کی فضا میں صحیح کام کرتی ہیں۔ سیکولر کیپٹل ازم میں بسا اوقات ایسا بھی ہوتا ہے کہ کسی خاص معاشی سرگرمی کے بارے میں اس بات کا پورا احساس موجود ہوتا ہے کہ یہ معاشرے کے اجتماعی مفاد میں نہیں ہے پھر بھی اسے محض اس وجہ سے جاری رہنے دیا جاتا ہے کہ وہ ایسے بااثر حلقے کے مفاد کے خلاف ہے جسے اکثریت کی بنیاد پر مقننہ میں تسلط حاصل ہے۔ چونکہ جمہوری حکومت سے بالاتر کسی بھی اتھارٹی کا مکمل طور پر انکار کر دیا گیا ہے اور "TRUST IN GOD" کے اصول کو (جو ہر امریکی ڈالر پر لکھا ہوا ہوتا ہے) سماجی معاشی شعبے سے بالکل بے دخل کر دیا گیا ہے اس لئے کوئی مسلمہ آسمانی ہدایت موجود نہیں جو معاشی سرگرمیوں کو کنٹرول کر سکے۔

اس صورت حال سے پیدا ہونے والی خرابیوں کو روکنے کی اس کے علاوہ کوئی صورت نہیں ہے کہ خدائی اتھارٹی کو تسلیم کر کے اس کے احکامات کی اطاعت کی جائے اور انہیں ایسی مطلق سچائی اور مافوق الانسان ہدایات کے طور پر قبول کیا جائے جن پر ہر حالت میں ہر قیمت پر عمل کیا جانا ضروری ہو۔ بس یہی بات ہے

جو اسلام کرتا ہے۔ ذاتی ملکیت، ذاتی نفع کا محرک اور مارکیٹ کی قوتوں کو تسلیم کرنے کے بعد اسلام نے معاشی سرگرمیوں پر خاص خدائی پابندیاں عائد کر دی ہیں۔ یہ پابندیاں چونکہ اللہ تعالیٰ کی طرف سے لگائی گئی ہیں جن کا علم لا محدود ہے اس لئے انہیں کسی انسانی اختیار کے ذریعے ہٹایا نہیں جا سکتا، ربا، قمار، ذخیرہ اندوزی، ناجائز اشیاء اور خدمات کا لین دین، جو چیز اپنے پاس ہے نہیں اس کی بیع (Short Sale)؟ کی ممانعت یہ سب ان خدائی پابندیوں کی چند مثالیں ہیں، یہ سب پابندیاں مل جل کر معیشت پر ایک مجموعی اثر مرتب کرتی ہیں جس کے نتیجے میں معاشی توازن، دولت کی منصفانہ تقسیم اور معاشی سرگرمیوں کے مواقع ملنے میں مساوات وجود میں آتی ہیں۔

۳۔ اثاثوں پر مبنی فائنانسنگ

(Asset -0 Backed Financing)

اسلامی فائنانسنگ کی چند اہم ترین خصوصیات میں سے ایک یہ بھی ہے کہ یہ حقیقی اثاثوں پر مبنی فائنانسنگ ہے، فائنانسنگ کا روایتی سرمایہ دارانہ تصور یہ ہے کہ بنک اور مالیاتی ادارے صرف زر (Money) یا زر کی دستاویزات (Monetary Papers) کا لین دین کرتے ہیں، یہی وجہ ہے کہ دنیا کے اکثر ملکوں میں بینکوں اور مالیاتی اداروں کو اشیاء کی تجارت کرنے اور کاروباری سٹاک رکھنے کی اجازت نہیں ہوتی، جبکہ اسلام زر (Money) کو مخصوص صورتوں کے علاوہ کاروباری مواد تسلیم نہیں کرتا، زر (نقود) کی اپنی ذاتی اور داخلی افادیت نہیں ہوتی، یہ صرف آلہ تبادلہ (Medium of Exchange) ہے اور اس کی ہر اکائی

اسی کرنسی کی دوسری اکائی کے سو فیصد برابر ہے۔ (۱) لہٰذا ان کی اکائیوں کے آپس کے تبادلے کے ذریعے نفع کمانے کی کوئی گنجائش نہیں ہے، نفع اسی صورت میں کمایا جاسکتا ہے جبکہ زر کے عوض ایسی چیز کی خرید وفروخت کی جائے جس کی ذاتی افادیت بھی ہو یا مختلف کرنسیوں کا آپس میں تبادلہ کیا جائے (مثلاً پاکستانی روپے کا تبادلہ امریکی ڈالر کے ساتھ کیا جائے) ایک ہی قسم کی کرنسی یا اس کی نمائندگی کرنے والے کاغذات (جیسے بانڈ وغیرہ) کا لین دین کر کے حاصل کیا جانے والا نفع سود اور حرام ہے، اس لئے روایتی مالیاتی اداروں کے برعکس اسلام میں فائنانسنگ ہمیشہ غیر نقد (Illiquid) اثاثوں پر مبنی ہوتی ہے جس سے حقیقی اثاثے اور سامان تجارت (Inventories) وجود میں آتے ہیں۔

شریعت میں فائنانسنگ کے اصل اور مثالی ذرائع مشارکہ اور مضاربہ ہیں۔ جب ایک سرمایہ مہیا کرنے والا (Financier) ان دو ذرائع کی بنیاد پر سرمایہ شامل کرتا ہے تو یہ لازمی ہوتا ہے کہ اس سرمایہ کو ذاتی افادیت رکھنے والے اثاثوں میں منتقل کیا جائے۔ نفع انہیں حقیقی اثاثوں کی فروختگی سے حاصل کیا جائے گا۔

سلم اور استصناع پر مبنی فائنانسنگ سے بھی حقیقی اثاثے وجود میں آتے ہیں، سلم کی صورت میں فائنانشر (سرمایہ فراہم کرنے والا) حقیقی اشیاء حاصل کرتا ہے جنہیں مارکیٹ میں بیچ کر وہ نفع حاصل کر سکتا ہے، استصناع کی صورت میں فائنانسنگ کچھ حقیقی اثاثے تیار کرنے (Manufacturing) ہی کی بدولت مؤثر ہوتی ہے، جس کے صلے میں فائنانشر منافع حاصل کرتا ہے۔

---

(۱) مثلاً ایک پاکستانی روپیہ دوسرے پاکستانی روپے کے سو فیصد برابر سمجھا جائے گا خواہ ان میں ایک نیا ہو دوسرا پھٹا پرانا، یا ایک ابھی دیا جارہا ہو دوسرا ایک سال کے بعد۔

تمویلی اجارہ (Financial Lease) اور مرابحہ کے بارے میں آگے متعلقہ ابواب میں یہ بات معلوم ہو جائے گی کہ یہ اصل میں فائنانسنگ کے طریقے نہیں ہیں' البتہ بعض ضرورتوں کو پورا کرنے کیلئے انہیں نئی شکل دی گئی ہے جس سے انہیں بعض شرطوں کے ساتھ طریقہء تمویل(Mode of Financing) کے طور پر استعمال کیا جاسکتا ہے' جہاں مشارکہ' مضاربہ' سلم اور استصناع بعض وجوہ کی بنیاد پر قابل عمل نہ ہوں۔

مرابحہ اور اجارہ (لیزنگ) والے فائنانسنگ کے طریقوں پر عموماً یہ اعتراض کیا جاتا ہے کہ ان کا آخری نتیجہ سودی قرضے سے مختلف نہیں ہوتا' یہ اعتراض ایک حد تک درست بھی ہے' یہی وجہ ہے کہ اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کے شریعہ ایڈوائزری بورڈز اس نکتے پر متفق ہیں کہ یہ فائنانسنگ کے مثالی طریقے نہیں ہیں اس لئے انہیں صرف ضرورت کے موقع پر ہی استعمال کرنا چاہیے اور وہ بھی شریعت کی طرف سے مقرر کردہ شرائط کا پورا پورا دھیان رکھتے ہوئے۔ اس سب کے باوجود مرابحہ اور اجارہ بھی مکمل طور پر اثاثوں پر مبنی فائنانسنگ کے طریقے ہیں اور ان طریقوں پر کی جانے والی فائنانسنگ سودی فائنانسنگ سے درج ذیل وجوہ کی بنیاد پر واضح طور پر مختلف ہو جاتی ہے۔

(۱) فائنانسنگ کے روایتی طریقے میں تمویل کا (فائنانشر) اپنے گاہک (Client) کو سودی قرضے کی بنیاد پر رقم دیتا ہے' اس کے بعد اس کو اس بات سے کوئی واسطہ نہیں ہوتا ہے کہ گاہک (Client) وہ رقم کیسے استعمال کرتا ہے' اس کے برخلاف مرابحہ کی صورت میں فائنانشر اپنے گاہک کو رقم فراہم ہی نہیں کرتا بلکہ اس کی بجائے وہ بذات خود وہ چیز (Commodity) خریدتا ہے جس کی کلائنٹ کو ضرورت ہوتی ہے (بعد میں وہ گاہک کو زیادہ قیمت لگا کر ادھار پر بیچ دیتا ہے) چونکہ

مرابحہ کا یہ معاملہ اس وقت تک مکمل ہو تا ہی نہیں ہے جب تک گاہک (Client) یہ یقین دہانی نہ کرادے کہ وہ اس چیز کو خریدنا چاہتا ہے اس لئے مرابحہ اس وقت تک ممکن ہی نہیں جب تک کہ فائنانشر اپنے ہاں قابل فروخت اشیاء وجود میں نہ لائے۔ اس طرح مرابحہ کی پشت پر ہمیشہ حقیقی اثاثے موجود ہوں گے۔

(۲) روایتی فائنانسنگ سسٹم میں کسی بھی نفع آور مقصد کے لئے قرضہ جاری کیا جاسکتا ہے۔ ایک جوا خانہ اپنے جوے کے کاروبار کو ترقی دینے کے لئے بنک سے قرضہ حاصل کر سکتا ہے، فحش میگزین یا عریاں فلمیں بنانے والی کمپنی بھی اسی طرح کسی بنک کا اچھا گاہک بن سکتی ہے جیسے گھر بنانے والا۔ یوں روایتی فائنانسنگ خدائی اور دینی پابندیوں میں مقید نہیں ہے۔ لیکن اسلامی بنک اور مالیاتی ادارے (مرابحہ اور اجارہ کے طریقے استعمال کرنے کی صورت میں بھی) ان سرگرمیوں کی نوعیت سے لاتعلق نہیں رہ سکتے جن کے لئے فائنانسنگ کی سہولت درکار ہے، یہ کسی بھی ایسے مقصد کے لئے مرابحہ نہیں کر سکتے جو شرعاً ناجائز یا معاشرے کی اخلاقی صحت کے لئے نقصان دہ ہے۔

(۳) مرابحہ کے صحیح ہونے کے لئے ایک شرط یہ بھی ہے کہ جس چیز (Commodity) پر مرابحہ ہو رہا ہے وہ فائنانشر نے خریدی ہو (چاہے کچھ دیر کے لئے ہی ہو اس کی ملکیت اور قبضہ میں آگئی ہو) جس کا مطلب یہ ہوا کہ فائنانشر اس چیز کو بیچنے سے پہلے اس کا رسک قبول کرتا ہے، فائنانشر کو ملنے والا نفع اسی رسک (ضمان) کا صلہ ہے، اس طرح کا کوئی رسک سودی قرضہ میں نہیں ہوتا۔

(۴) سودی قرضہ میں، مقروض نے جو رقم واپس کرنی ہوتی ہے وہ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ بڑھتی رہتی ہے۔ اس کے برعکس مرابحہ میں فریقین کے درمیان جس قیمت پر ایک مرتبہ اتفاق ہو گیا ہے وہ متعین ہوتی اور رہتی ہے،

لہٰذا اگر خریدار (بنک کا کلائنٹ) بروقت ادائیگی نہیں کرتا تب بھی بیچنے والا (بنک) اس تاخیر کی وجہ سے زیادہ قیمت کا مطالبہ نہیں کر سکتا' اس لئے کہ شریعت میں نقود پر گزرنے والے وقت کی قیمت کا تصور نہیں ہے۔

(۵) لیزنگ میں بھی فائنانسنگ کی پیش کش ایک قابل استعمال اثاثے کے ذریعے کی جاتی ہے' جو پراپرٹی اجارہ (لیز) کے طور پر دی گئی ہے وہ لیز کے پورے عرصہ میں موجر (فائنانشر) کے ضمان (رسک) میں رہے گی اس لئے اجارہ پر دی گئی یہ چیز اگر استعمال کرنے والے کی تعدی یا غفلت کے بغیر تباہ ہو جاتی ہے تو فائنانشر اور موجر (اجارہ پر دینے والا) یہ نقصان برداشت کرے گا۔

مذکورہ بالا بحث سے یہ بات واضح ہو گئی کہ اسلامی طریقہ کار میں ہر فائنانسنگ حقیقی اثاثے وجود میں لاتی ہے۔ حتی کہ یہ بات مرابحہ اور لیزنگ پر بھی اس حقیقت کے باوجود صادق آتی ہے کہ انہیں فائنانسنگ کا مثالی طریقہ نہیں سمجھا گیا اور ان پر عموماً اپنے آخری نتیجہ کے اعتبار سے سودی قرضوں کے قریب ہونے کا اعتراض کیا جاتا ہے۔ دوسری طرف یہ بات معلوم ہی ہے کہ سود پر مبنی فائنانسنگ لازمی طور پر حقیقی اثاثے پیدا نہیں کرتی' اس لئے بینکوں اور مالیاتی اداروں کی طرف سے جاری کیے جانے والے قرضوں کے نتیجے میں زر کی جو رسد (Supply) وجود میں آتی ہے وہ معاشرے میں پیدا ہونے والی حقیقی اشیاء اور خدمات کے ساتھ مطابقت نہیں رکھتی (بلکہ اس سے بڑھ جاتی ہے) اس لئے کہ یہ قرضے مصنوعی زر پیدا کرتے ہیں [1] جس کی وجہ سے اسی مقدار میں حقیقی اثاثے پیدا ہوئے بغیر زر کی رسد بڑھ جاتی ہے بلکہ بعض اوقات کئی گنا بڑھ جاتی

---

(۱) اس کی کچھ تفصیل ملاحظہ ہو: اسلام اور جدید معیشت و تجارت ص ۱۲۳۔۱۲۵

ہے' زر کی رسد اور حقیقی اثاثوں کی پیداوار میں یہ فرق افراط زر پید کرتا یا اس میں اضافہ کرتا ہے۔ اسلامی نظام میں چونکہ فائنانسنگ کی پشت پر اثاثے ہوتے ہی ہیں اس لئے اس کے بالمقابل آنے والی اشیاء وخدمات کے ساتھ ہمیشہ اس کی مطابقت بھی ہوتی ہے۔

۴۔ سرمایہ اور تنظیم (Capital and Entrepreneur)

سرمایہ دارانہ نظریہ کے مطابق سرمایہ (Capital) اور آجر (Entrepreneur) دو الگ الگ عوامل پیدائش ہیں' اول الذکر سود حاصل کرتا ہے جبکہ مؤخر الذکر نفع کا مستحق ہوتا ہے' سود' فراہمی سرمایہ کا متعین فائدہ ہے جبکہ نفع صرف اسی صورت میں حاصل ہوتا ہے جبکہ زمین' محنت اور سرمایہ کو ان کا متعین فائدہ (لگان' اجرت اور سود کی شکل میں) دینے کے بعد کچھ بچ جائے۔

اس کے برعکس اسلام سرمایہ اور آجر کو دو الگ الگ عوامل پیداوار تسلیم نہیں کرتا' ہر وہ شخص جو کسی کاروباری ادارے میں (نقد شکل میں) سرمایہ شامل کرتا ہے وہ خسارے کا رسک بھی ضرور لیتا ہے' اس لئے وہ حقیقی نفع کے ایک متناسب حصہ کا حق دار ہے' اس طرح کاروبار کے رسک کی حد تک سرمایہ اپنے اندر آجر ہونے کا عنصر بھی رکھتا ہے' اس لئے وہ سود کی شکل میں ایک متعین فائدہ حاصل کرنے کی بجائے نفع حاصل کرتا ہے۔ جتنا کاروبار کا نفع زیادہ ہوگا اتنا ہی سرمایہ کا فائدہ (Return) بھی بڑھ جائے گا۔ اس طرح سے معاشرے میں ہونے والی کاروباری سرگرمیوں کے ذریعے حاصل ہونے والے منافع تمام ان لوگوں میں منصفانہ طور پر تقسیم ہوجاتے ہیں جو کاروبار میں اپنا سرمایہ شامل کرتے ہیں' خواہ یہ سرمایہ کتنا ہی کم کیوں نہ ہو۔ جدید طریق عمل کے مطابق چونکہ بنک اور مالیاتی

ادارے ہی ہیں جو اپنے ہاں جمع شدہ لوگوں کی امانتوں میں سے کاروباری سرگرمیوں کیلئے سرمایہ فراہم کرتے ہیں۔ اس لئے معاشرے میں حاصل ہونے والے حقیقی منافع کا بہاؤ عام کھاتہ داروں (Depositors) کی طرف ایک منصفانہ تناسب کے ساتھ ہوگا، جس سے دولت ایک وسیع تر دائرے میں تقسیم ہوگی اور اس کے چند ہاتھوں کے اندر ارتکاز میں رکاوٹ پیدا ہوگی۔

(۵) اسلامی بینکوں کی موجودہ کارکردگی :

اسلامی تمویلی نظام کے خلاف بعض اوقات یہ دلیل دی جاتی ہے کہ گزشتہ تین عشروں سے جو اسلامی بنک اور مالیاتی ادارے کام کر رہے ہیں وہ معاشی سیٹ اپ میں حتی کہ صرف فائنانسنگ کے میدان میں بھی کوئی واضح نظر آنے والی تبدیلی نہیں لا سکے، جس سے معلوم ہوتا ہے کہ اسلامی بنکاری کے زیر سایہ "تقسیم دولت میں انصاف" (Distributive Justice) کے بلند بانگ دعوے مبالغہ آمیز ہیں۔

لیکن یہ تنقید حقیقت پسندانہ نہیں ہے، اس لئے کہ پہلی بات تو یہ ہے کہ اس تنقید میں اس حقیقت کو پیش نظر نہیں رکھا گیا کہ اسلامی بینکوں کا روایتی بینکوں کے ساتھ تناسب دیکھا جائے تو اسلامی بنک سمندر میں ایک قطرہ سے زیادہ حیثیت نہیں رکھتے اس لئے ان کے بارے میں یہ خیال نہیں کیا جا سکتا کہ وہ مختصر سے عرصے میں معیشت کے اندر کوئی انقلاب بپا کر دیں گے۔

دوسری بات یہ ہے کہ یہ اسلامی ادارے ابھی بچپن کی عمر سے گزر رہے ہیں انہیں بہت ساری مجبوریوں کے اندر کام کرنا ہوتا ہے اس لئے ان میں سے بعض تو اپنے تمام معاہدوں میں شریعت کے تمام تقاضوں کو پورا کرنے کے قابل

نہیں ہوتے' اس لئے ان میں طے پانے والے ہر ہر معاہدے اور معاملے کو شریعت کی طرف منسوب نہیں کیا جا سکتا۔

تیسری بات یہ ہے کہ اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کو عموماً متعلقہ ملکوں کی حکومتوں' ٹیکسوں اور قانون کے نظام اور مرکزی بینکوں کا تعاون حاصل نہیں ہوتا' ایسی صورت حال میں انہیں حاجت یا ضرورت کی بنیاد پر بعض خاص رعایتیں اور رخصتیں دی جاتی ہیں جو شریعت کے اصل اور مثالی قواعد پر مبنی نہیں ہوتیں۔

ایک عملی ضابطۂ حیات ہونے کے ناطے اسلام میں احکام کے دو سیٹ ہیں' پہلا شریعت کے مثالی اہداف پر مبنی ہے جس پر معمول کے حالات میں عمل کیا جا سکتا ہے' دوسرا بعض رعایتوں اور سہولتوں پر مبنی ہے جو غیر معمولی حالات میں دی جاتی ہیں' اصل اسلامی نظام تو اول الذکر اصولوں پر ہی مبنی ہے جبکہ مؤخر الذکر ایک رخصت ہے جسے ضرورت کے موقع پر استعمال کیا جا سکتا ہے لیکن اس سے اسلامی نظام کی اصل تصویر سامنے نہیں آتی۔

مجبوریوں اور پابندیوں میں رہنے کی وجہ سے عموماً اسلامی بینک دوسرے قسم کے احکام پر انحصار کرتے ہیں' اس لئے ان کی سرگرمیاں ان کے عمل کے محدود دائرے میں بھی کوئی واضح تبدیلی نہیں لا سکتیں۔ البتہ اگر پورا فائنانسنگ سسٹم مثالی اور اسلامی قواعد پر مبنی ہو تو یقیناً معیشت پر اس کے نمایاں اثرات مرتب ہوں گے۔

یہ بھی ذہن میں رہے کہ زیر نظر کتاب چونکہ موجودہ دور کے مالیاتی اداروں کے بارے میں راہ نما کتاب کی حیثیت رکھتی ہے اس لئے اس میں دونوں طرح کے اسلامی احکامات کو زیر بحث لایا گیا ہے' شروع شروع میں فائنانسنگ کے

مثالی اسلامی اصولوں پر تفصیلی گفتگو کی گئی ہے' بعد میں ان ممکنہ بہتر سے بہتر گنجائشوں پر بحث کی گئی ہے جنہیں عبوری دور میں استعمال کیا جا سکتا ہے جہاں اسلامی ادارے موجودہ قانونی اور مالیاتی سسٹم کے دباؤ میں کام کر رہے ہیں' ان گنجائشوں کے بارے میں بھی شریعت کے واضح اصول موجود ہیں' اور ان کا بڑا مقصد نسبۃً کم قابل ترجیح راہِ عمل اختیار کر کے کھلم کھلا حرام سے بچنا ہے' اس سے اگرچہ صحیح اسلامی نظام قائم کرنے کے بنیادی مقصد میں زیادہ مدد نہیں ملے گی لیکن یہ راہِ عمل صریح حرام سے بچنے اور اللہ تعالیٰ کی نافرمانی کے انجام بد سے محفوظ رہنے میں ضرور مددگار ہوگی' جو کہ ایک مسلمان کے لئے بذات خود بڑا محبوب مقصد ہے' اگرچہ یہ فرد کی سطح پر ہی ہو۔ مزید برآں اس سے معاشرے کو مکمل اسلامی نظام قائم کرنے کے مثالی ہدف کی طرف تدریجاً بڑھنے میں بھی مدد ملے گی' اس کتاب کا مطالعہ اسلامی شریعت کی اس سکیم کی روشنی ہی میں کیا جانا چاہیے۔

تعارف

"مشارکہ" اصل میں عربی زبان کا لفظ ہے جس کا لغوی معنی شریک ہونا (حصہ دار بننا) ہے کاروبار اور تجارت کے سیاق وسباق میں اس سے مراد ایک ایسا مشترکہ کاروبار ہوتا ہے جس میں سب حصہ دار مشترکہ کاروباری مہم کے نفع یا نقصان میں شریک ہوتے ہیں۔ یہ سود پر مبنی تمویل کا ایک مثالی متبادل ہے جس کے دولت کی پیدائش اور تقسیم دونوں پر دوررس اثرات مرتب ہوتے ہیں۔ جدید سرمایہ دارانہ معیشت میں سود واحد ذریعہ ہے جسے ہر قسم کی تمویل (فراہمیٔ سرمایہ) کے لئے بے دھڑک استعمال کیا جاتا ہے' اسلام میں سود چونکہ حرام ہے اس لئے اسے کسی قسم کی تمویل (Financing) کیلئے استعمال نہیں کیا جا سکتا۔ اس لئے اسلامی اصولوں پر مبنی معیشت میں مشارکہ بڑا جاندار کردار ادا کر سکتا ہے۔

سودی نظام میں فائنانشر (تمویل کار) کی طرف سے دیے جانے والے قرضہ پر زائد واپس کی جانے والی مقدار پہلے سے طے کر لی جاتی ہے قطع نظر اس سے کہ قرض لینے والے کو نفع ہوتا ہے یا نقصان' جبکہ مشارکہ میں واپس کی جانے والی رقم کی شرح پہلے سے طے نہیں کی جاسکتی بلکہ اس میں منافع مشترکہ کاروباری مہم میں حاصل ہونے والے حقیقی نفع پر مبنی ہوتا ہے۔ سودی قرضہ میں سرمایہ فراہم کرنے والا (فائنانشر) کبھی بھی نقصان نہیں اٹھاتا' جبکہ مشارکہ میں فائنانشر کو نقصان بھی ہو سکتا ہے جبکہ مشترکہ کاروباری مہم اپنے ثمرات ظاہر کرنے میں ناکام رہے۔ اسلام نے سود کو غیر منصفانہ طریقہ قرار دیا ہے' اس لئے کہ اس کا

نتیجہ قرض دینے اور لینے والے دونوں کے لئے ناانصافی کی شکل میں ظاہر ہوتا ہے' اگر مقروض کو کاروبار میں خسارہ ہو جاتا ہے تو قرض دینے والے کی طرف سے متعین زیادتی کی شرح کے ساتھ واپسی کا مطالبہ ناانصافی ہے' اور اگر قرض لینے والا بہت بڑا نفع کما لیتا ہے تو نفع کا معمولی سا حصہ قرض دینے والے کو دے کر باقی سب اپنے پاس رکھ لینا ناانصافی ہے۔

جدید معاشی نظام میں بینک ہی ہیں جو اکاؤنٹ ہولڈرز کی رقوم سے صنعت کاروں اور تاجروں کو قرضے فراہم کرتے ہیں' اگر کسی صنعت کار کے پاس اپنے صرف دس ملین ہیں تو وہ بینکوں سے نوے ملین حاصل کرے گا اور اس سے ایک بہت بڑا نفع بخش پراجیکٹ شروع کر دے گا' اس کا مطلب یہ ہوا کہ پراجیکٹ کا نوے فیصد حصہ عام کھاتہ داروں کی رقوم سے وجود میں آیا ہے اور صرف دس فیصد اس کے اپنے سرمایہ سے' اگر اس پراجیکٹ میں بہت بڑا نفع حاصل ہوتا ہے تب بھی اس کا چھوٹا سا حصہ (مثلاً چودہ یا پندرہ فیصد) بینکوں کے ذریعے عام کھاتہ داروں تک جائے گا' جبکہ باقی سارا کا سارا نفع صنعت کار کو حاصل ہوگا جس کا پراجیکٹ میں اپنا حصہ دس فیصد سے زائد نہیں تھا' پھر یہ چودہ یا پندرہ فیصد نفع بھی صنعت کار واپس لے لیتا ہے' اس لئے کہ شرح سود کو وہ اپنی پیداوار کی لاگت میں شمار کرتا ہے (جس سے مصنوعات کی قیمتیں بڑھ جاتی ہیں) آخری نتیجہ یہ نکلتا ہے کہ کاروبار کا سارا کا سارا نفع ان لوگوں کو چلا جاتا ہے جن کا اپنا سرمایہ کل سرمایہ کے دس فیصد سے زائد نہیں تھا' جبکہ جو عوام نوے فیصد سرمایہ کاری کے مالک تھے انہیں متعین شرح کے ساتھ سود کے علاوہ کچھ نہیں ملتا اور یہ بھی مصنوعات کی قیمت بڑھا کر ان سے واپس لے لیا جاتا ہے۔ اس کے برخلاف اگر غیر معمولی صورت حال میں صنعت کار دیوالیہ ہو جائے تو اس کا اپنا نقصان دس فیصد سے زائد

نہیں ہو گا جبکہ باقی نوے فیصد خسارہ مکمل طور پر بنک کو اور بعض حالات میں کھاتہ داروں کو اٹھانا پڑے گا۔ اس طرح سے شرح سود' اس نظام تقسیم دولت کی ناہمواریوں کا اصل سبب ہے جس میں مستقل طور پر امیر کی حمایت میں اور غریب کے مفادات کے خلاف رجحان پایا جاتا ہے۔

اس کے برعکس اسلام میں سرمایہ فراہم کرنے والے کیلئے ایک بہت واضح اصول موجود ہے' وہ یہ کہ سرمایہ فراہم کرنے والے کو لازمی طور پر یہ فیصلہ کرنا ہوگا کہ وہ انسانی ہمدردی کی بنیاد پر مقروض کی مدد کرنے کیلئے قرضہ فراہم کر رہا ہے یا سرمایہ لینے والے کے منافع میں شامل ہونا چاہتا ہے۔ اگر یہ صرف مقروض کی مدد کرنا چاہتا ہے تو اسے اپنے دیئے ہوئے قرضہ کی اصل مقدار سے زائد کسی مطالبہ سے بچنا چاہیے۔ اس لئے کہ اس کا مقصد ہی اس کی مدد کرنا ہے لیکن اگر وہ سرمایہ لینے والے کے نفع میں شریک ہونا چاہتا ہے تو یہ ضروری ہوگا کہ اس کے نقصان میں بھی شریک ہو' لہٰذا مشارکہ میں فائنانشر کا منافع' کاروبار کے ذریعے حاصل ہونے والے حقیقی نفع سے وابستہ ہوتا ہے' کاروبار میں نفع جتنا زیادہ ہوگا فائنانشر کے منافع کی شرح بھی اتنی ہی بڑھ جائے گی۔ اگر کاروبار بہت زیادہ نفع کما لیتا ہے تو ایسا نہیں ہو سکتا کہ وہ سارا کا سارا صنعت کار ہی بلا شرکت غیرے سنبھال لے' بلکہ بینک کے کھاتہ دار ہونے کی حیثیت سے عام لوگ بھی اس میں حصہ دار ہوں گے۔ اس طرح مشارکہ میں ایک ایسا رجحان پایا جاتا ہے جو صرف امیر کی بجائے عام لوگوں کی حمایت میں ہے۔

یہ ہے وہ بنیادی فلسفہ جس سے یہ واضح ہو جاتا ہے کہ اسلام مشارکہ کو سودی تمویل (Finance) کے متبادل کے طور پر کیوں تجویز کرتا ہے' بے شک مشارکہ کو ایک عمومی طریقہء تمویل کے طور پر مکمل طور پر اپنانے میں بہت سی

عملی مشکلات بھی ہیں' بعض اوقات یہ خیال بھی کیا جاتا ہے کہ مشارکہ ایک قدیم طریقہ تمویل ہے جو تیز رفتار معاملوں کی نت نئی ضرورتوں کا ساتھ نہیں دے سکتا' لیکن اس خیال کا منشا مشارکہ کے شرعی اصولوں سے کماحقہ واقفیت نہ ہونا ہے۔ اصل حقیقت یہ ہے کہ اسلام نے مشارکہ کی کوئی لگی بندھی شکل یا متعین طریقہء کار مقرر ہی نہیں کیا' بلکہ اس نے چند عمومی اصول بتائے ہیں جن میں مختلف عملی شکلوں اور طریقہ ہائے کار کی گنجائش ہے۔ مشارکہ کی کسی نئی شکل یا طریقہء کار کو محض اس بنیاد پر مسترد نہیں کیا جا سکتا کہ ماضی میں اس کی نظیر نہیں ملتی۔ درحقیقت مشارکہ کی ہر نئی شکل شریعت کی نظر میں قابلِ قبول ہے جب تک کہ وہ قرآن و سنت اور اجماع امت کے خلاف نہ ہو۔ اس لئے یہ ضروری نہیں کہ مشارکہ کو اپنی روایتی اور قدیم شکل میں ہی اپنایا جائے۔

اس باب میں مشارکہ کے بنیادی اصولوں پر اور ان طریقوں پر بحث کی گئی ہے جن کے ذریعے جدید کاروبار اور تجارت میں ان اصولوں کو نافذ کیا جا سکتا ہے۔ اس بحث کا مقصد بنیادی قواعد کی خلاف ورزی سے بچتے ہوئے مشارکہ کو جدید طریقۂ تمویل کے طور پر متعارف کرانا ہے۔ مشارکہ کا تعارف اسلامی فقہ کی کتابوں اور ان بنیادی مشکلات کے حوالہ سے کرایا گیا ہے جو جدید صورت احوال میں اس کی عملی تنفیذ میں پیش آسکتی ہیں۔ امید ہے کہ یہ مختصر بحث مسلمان فقہاء اور ماہرین معیشت کیلئے سوچ کے نئے افق کھولے گی اور صحیح اسلامی معیشت نافذ کرنے میں مددگار ہوگی۔

مشارکہ کا تصور

''مشارکہ'' ایک ایسی اصطلاح ہے جس کا اسلامی طریقہ ہائے تمویل (Modes of Financing) کے سیاق و سباق میں بکثرت حوالہ آتا رہتا ہے۔ اس اصطلاح کا مروجہ مفہوم ''شرکۃ'' کی اصطلاح سے ذرا محدود ہے جو عام طور پر اسلامی فقہ کی کتابوں میں استعمال ہوتی ہے' ان دونوں کے بنیادی تصور کو ظاہر کرنے کیلئے شروع ہی میں یہ مناسب ہے کہ دونوں اصطلاحوں کی اس انداز سے تشریح کر دی جائے کہ یہ ایک دوسرے سے ممتاز ہو سکیں۔

اسلامی فقہ میں ''شرکۃ'' کا معنی ہے ''حصہ دار بننا'' فقہ میں اس کی دو قسمیں کی جاتی ہیں۔

(۱) شرکۃ الملک: اس کا معنی ہے کہ دو یا زیادہ شخصوں کی ایک ہی چیز میں مشترکہ ملکیت ہو' ''شرکۃ'' کی یہ قسم دو مختلف طریقوں سے وجود میں آتی ہے' کبھی تو یہ شرکت متعلقہ فریقوں (شرکاء) کے اپنے اختیار سے عمل میں آتی ہے' مثال کے طور پر دو شخص مل کر کوئی سامان خریدتے ہیں۔ یہ سامان مشترکہ طور پر دونوں کی ملکیت میں ہوگا' اور اس ساجھی چیز کے حوالے سے ان دونوں کے درمیان جو تعلق قائم ہوا ہے یہ ''شرکۃ الملک'' کہلاتا ہے۔ یہاں پر ان دونوں کے درمیان یہ تعلق دونوں کی اپنی مرضی سے وجود میں آیا ہے اس لئے کہ ان دونوں نے خود اسے مشترکہ طور پر خریدنے کی راہ منتخب کی ہے۔

لیکن بعض صورتیں ایسی بھی ہوتی ہیں جن میں شرکاء کے کسی عمل کے بغیر ہی شرکت خود بخود عمل میں آجاتی ہے' مثلاً کسی شخص کے مرنے کے بعد اس

کی ساری کی ساری مملوکہ چیزیں اس کی موت کے نتیجے میں خود بخود اس کے وارثوں کی مشترکہ ملکیت میں آجاتی ہیں۔

(۲) **شوکة العقد**: یہ شرکت کی دوسری قسم ہے' اس سے مراد ہے "وہ شراکت (Partnership) ہے جو باہمی معاہدہ سے عمل میں آئے اختصار کی خاطر ہم اس کا ترجمہ Joint Commercial Enterprise (مشترکہ کاروباری ادارہ) کر سکتے ہیں۔

شرکۃ العقد کی آگے پھر تین قسمیں ہیں۔

(۱) شرکۃ الاموال جس میں شرکاء مشترکہ کاروبار میں اپنا اپنا کچھ سرمایہ لگاتے ہیں۔

(۲) شرکۃ الاعمال جس میں شرکاء مشترکہ طور پر گاہکوں کو چند خدمات مہیا کرنے کی ذمہ داری قبول کرتے ہیں اور ان سے وصول ہونے والی فیس (اجرت) آپس میں پہلے سے طے شدہ تناسب سے تقسیم ہو جاتی ہے۔ مثلاً دو آدمی اس بات پر اتفاق کر لیتے ہیں کہ وہ اپنے گاہکوں کو خیاطی کی خدمات فراہم کریں گے اور یہ شرط بھی طے کر لیتے ہیں کہ اس طرح حاصل ہونے والی اجرتیں ایک مشترکہ کھاتے میں جمع ہوتی رہیں گی اور دونوں کے درمیان تقسیم کی جائیں گی' قطع نظر اس سے کہ دونوں شرکاء کا کیا ہوا کام حقیقتاً کتنا ہے' یہ شرکۃ الاعمال کہلائے گی' اسے شرکۃ التقبل' شرکۃ الصنائع اور شرکۃ الابدان بھی کہہ دیا جاتا ہے۔

(۳) شرکۃ العقد کی تیسری قسم شرکۃ الوجوہ ہے' اس شرکت میں شرکاء کسی قسم کی بھی سرمایہ کاری نہیں کرتے' وہ بس اتنا ہی کرتے ہیں کہ اشیاء تجارت ادھار قیمت پر خرید کر نقد قیمت پر بیچ دیتے ہیں' جو نفع حاصل ہوتا ہے وہ

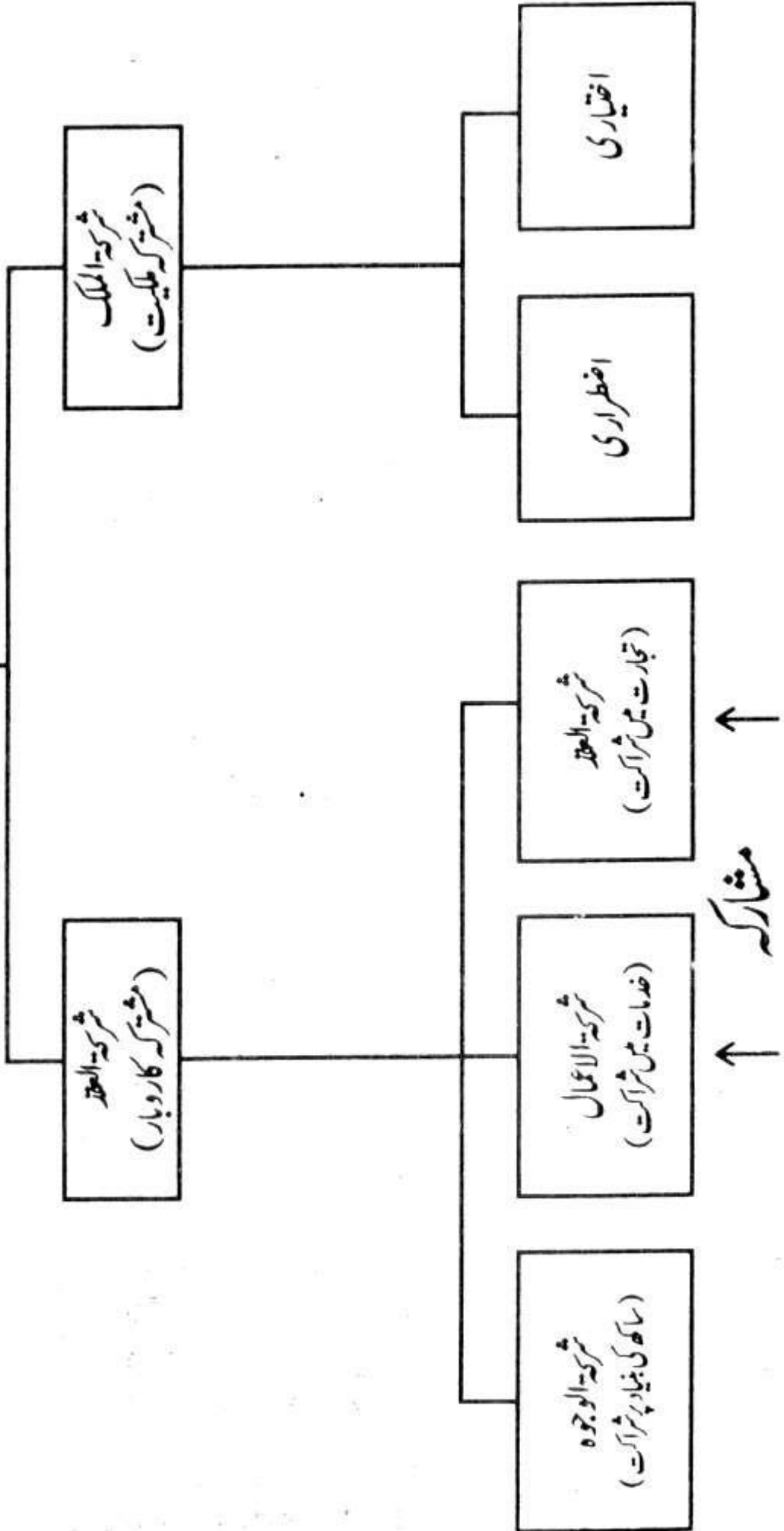
پہلے سے طے شدہ تناسب سے تقسیم کر لیا جاتا ہے۔

شراکت کی ان تینوں صورتوں کو اسلامی فقہ کی اصطلاح میں "شرکۃ" کہا جاتا ہے جبکہ "مشارکہ" کی اصطلاح فقہ کی کتابوں میں نہیں ملتی۔ یہ اصطلاح ان حضرات نے آج کل متعارف کرائی ہے جنہوں نے اسلامی طریقہ ہائے تمویل پر لکھا ہے اور یہ اصطلاح عموماً "شرکۃ" کی اس خاص قسم تک محدود ہوتی ہے جسے شرکۃ الأموال کہا جاتا ہے جہاں دو یا زیادہ افراد کسی مشترکہ کاروباری مہم میں اپنا اپنا سرمایہ لگاتے ہیں۔ تاہم بعض اوقات یہ اصطلاح (مشارکہ) شرکۃ الأعمال کو بھی شامل ہوتی ہے جبکہ شراکت خدمات(Services) کے کاروبار میں وجود میں آئے۔

مذکورہ گفتگو سے یہ بات واضح ہوگئی "شرکۃ" کی اصطلاح "مشارکہ" کے اس مفہوم سے وسیع معنی رکھتی ہے جس کے لئے یہ لفظ (مشارکہ) آج کل استعمال ہورہا ہے۔ مشارکہ کا مفہوم شرکۃ الأموال تک ہی محدود ہے، جبکہ شرکۃ کا لفظ ساجھی ملکیت اور شراکت داری کی ساری صورتوں کو شامل ہے۔
جدول نمبر 1 سے شرکۃ کی مختلف قسمیں اور جدید اصطلاح میں مشارکہ کہلانے والی قسمیں معلوم ہو جائیں گی۔

چونکہ مشارکہ ہمارے موضوع بحث سے زیادہ متعلق ہے اور مشارکہ تقریباً شرکۃ الأموال ہی کا مترادف ہے اس لئے اب ہم اپنی گفتگو اسی پر مرکوز کرتے ہوئے شروع شروع میں شرکت کی اس قسم کے روایتی تصور کی تشریح کریں گے اس کے بعد جدید فائنانسنگ کے تصور میں اس کے عملی انطباق کے بارے میں مختصراً بات کریں گے۔

جدول نمبر 1 :

شرکۃ
شرکۃ الملک
(مشترکہ ملکیت)
شرکۃ العقد
(مشترکہ کاروبار)
اختیاری
اضطراری
شرکۃ العقد
(تجارت میں شراکت)
شرکۃ الاعمال
(خدمات میں شراکت)
شرکۃ الوجوہ
(ساکھ کی بنیاد پر شراکت)
مشارکہ

مشارکہ کے بنیادی قواعد

۱۔ مشارکہ یا شرکۃ الأموال ایک ایسا تعلق ہے جو متعلقہ فریقوں کے باہمی معاہدے سے قائم ہوتا ہے' اس لئے یہ بات بتانے کی ضرورت نہیں کہ کسی عقد کے صحیح ہونے کیلئے جو لوازم ہوتے ہیں ان کا یہاں پایا جانا بھی ضروری ہے' مثال کے طور پر دونوں پارٹیوں میں عقد کرنے کی اہلیت بھی ہو (ان میں سے کوئی مجنون وغیرہ نہ ہو) یہ عقد کسی دباؤ' دھوکہ دہی اور غلط بیانی کے بغیر فریقین کی آزادانہ مرضی سے مکمل ہونا چاہئے' وغیرہ وغیرہ۔ البتہ کچھ ایسے لوازم بھی ہیں جو "مشارکہ" کے معاہدے کے ساتھ ہی خاص ہیں' ان پر یہاں مختصراً روشنی ڈالی جاتی ہے۔

منافع کی تقسیم:

۲۔ شرکاء میں تقسیم ہونے والے منافع کی شرح معاہدے کے نافذ العمل ہونے کے وقت طے ہو جانی چاہیے' اگر اس طرح شرح منافع طے نہ کی گئی تو عقد شرعاً درست نہیں ہوگا۔

۳۔ ہر شریک کے نفع کی شرح کاروبار میں حقیقتاً ہونے والے نفع کی نسبت سے طے ہونی چاہیے' اس کی طرف سے کی جانے والی سرمایہ کاری کی نسبت سے نہیں' یہ جائز نہیں ہے کہ کسی شریک کیلئے کوئی لگی بندھی مقدار مقرر کرلی جائے یا نفع کی ایک شرح طے کرلی جائے جو اس کی طرف سے لگائے گئے سرمائے سے منسلک ہو (یعنی کسی شریک کے بارے میں یہ طے کرنے کی بجائے کہ حقیقی منافع کا اتنا فیصد لے گا یہ طے کرلینا کہ وہ اپنی لگائی ہوئی رقم کا اتنا فیصد لے گا جائز نہیں

ہے)

لہٰذا اگر ''الف'' اور ''ب'' ایک شراکت کرتے ہیں' اور یہ طے کر لیا جاتا ہے کہ ''الف'' ماہانہ دس ہزار روپیہ نفع میں سے اپنے حصہ کے طور پر لے گا اور باقی ماندہ سارا نفع ''ب'' کا ہوگا' تو یہ شرکت شرعاً صحیح نہیں ہوگی' اسی طرح اگر اس بات پر اتفاق کر لیا جاتا ہے کہ ''الف'' اپنی سرمایہ کاری کا پندرہ فیصد بطور منافع وصول کرے گا تو بھی یہ عقد صحیح نہیں ہوگا۔ نفع تقسیم کرنے کی صحیح بنیاد یہ ہے کہ کاروبار کو حاصل ہونے والے حقیقی نفع کا فیصد طے کیا جائے۔

اگر کسی شرکت کے لئے کوئی لگی بندھی رقم یا اس کی سرمایہ کاری کا متعین فیصدی حصہ طے کیا جاتا ہے تو معاہدے میں اس بات کی بھی اچھی طرح تصریح ہونی چاہیے کہ یہ مدت کے اختتام پر ہونے والے آخری حساب کتاب کے تابع ہوگا' اس طرح سے اس کا مطلب یہ ہوگا کہ کوئی بھی حصہ دار اپنی جتنی رقم نکلوائے گا اس کے ساتھ جزوی اور ضمنی ادائیگی Payment on Account(۱) والا معاملہ کیا جائے گا اور اسے اس حقیقی نفع میں ایڈجسٹ کر لیا جائے گا جس کا وہ مدت کے اختتام پر مستحق ہوگا' اگر کاروبار میں کوئی نفع ہوا ہی نہیں یا توقع اور اندازے سے کم ہوا ہے تو اس شریک نے جو رقم نکلوائی ہے وہ واپس کرنا ہوگی۔

نفع کی شرح :

۴۔ کیا یہ ضروری ہے کہ ہر شریک کیلئے طے کیا جانے والے نفع کا تناسب اس

---

(۱) یعنی کسی واجب الادا قرضے یا امانت کی جزوی ادائیگی' جس میں مقصد یہ ہوتا ہے کہ کام مکمل ہونے پر بقیہ توازن کے مطابق ادائیگی کر دی جائے گی (مترجم)

Dictionary of Banking by : Perry and Klein

کی طرف سے لگائے گئے سرمایہ کے تناسب کے مطابق ہو؟ اس سوال کے بارے میں مسلم فقہاء کے مختلف نقطہ ہائے نظر ہیں۔

امام مالک اور امام شافعی کے مذہب کے مطابق "مشارکہ" کے صحیح ہونے کے لئے یہ ضروری ہے کہ ہر شریک اپنی سرمایہ کاری کے تناسب کے بالکل مطابق ہی نفع حاصل کرے۔ لہٰذا اگر "الف" کی طرف سے لگایا گیا سرمایہ کل سرمایہ کا چالیس فیصد ہے تو وہ کل نفع کا بھی چالیس فیصد ہی لے گا، ہر ایسا معاہدہ جس کی رو سے وہ چالیس فیصد سے کم یا اس سے زیادہ نفع کا مستحق بنتا ہے مشارکہ کو شرعاً غیر صحیح بنا دے گا۔

اس کے برعکس امام احمد کا مذہب یہ ہے کہ نفع کا تناسب سرمایہ کاری کے تناسب سے مختلف ہو سکتا ہے، اگر یہ بات حصہ داروں کے درمیان آزاد مرضی سے طے پاجائے، لہٰذا یہ جائز ہے کہ جس کی سرمایہ کاری چالیس فیصد ہے وہ ساٹھ یا ستر فیصد نفع لے لے جبکہ ساٹھ فیصد سرمایہ کاری والا نفع کا تیس یا چالیس فیصد لے (۱)

تیسرا نقطۂ نظر وہ ہے جو امام ابو حنیفہ کی طرف سے پیش کیا گیا ہے، جسے پہلے ذکر کردہ دو نقطہ ہائے نظر کے درمیان ایک متوسط راہ قرار دیا جا سکتا ہے۔ امام ابو حنیفہ فرماتے ہیں کہ عام حالات میں تو نفع کا تناسب سرمایہ کاری کے تناسب سے مختلف ہو سکتا ہے لیکن اگر کوئی شریک معاہدے میں یہ صریح شرط لگا دیتا ہے کہ وہ "مشارکہ" کے لئے کوئی کام نہیں کرے گا اور مشارکہ کی پوری مدت کے دوران وہ غیر عامل حصہ دار (Sleeping Partner) رہے گا تو نفع میں اس

---

(۱) ابن قدامہ، المغنی ج ۵ ص ۱۴۰ دار الکتاب العربی بیروت ۱۹۷۲ء

کے حصے کا تناسب اس کی سرمایہ کاری کے تناسب سے زیادہ نہیں ہو سکتا۔(۱)

نقصان میں شرکت:

لیکن نقصان کی صورت میں تمام فقہاء اس بات پر متفق ہیں کہ ہر شریک اپنی سرمایہ کاری کی نسبت ہی سے نقصان برداشت کرے گا، لہٰذا اگر ایک حصہ دار نے چالیس فیصد سرمایہ لگایا ہے تو اسے لازماً خسارے کا بھی چالیس فیصد ہی برداشت کرنا ہوگا، اس سے کم یا زیادہ نہیں، اس کے خلاف معاہدے میں جو شرط بھی لگائی جائے گی اس سے معاہدہ غیر صحیح ہو جائے گا۔(۲) اس اصول پر (کہ نقصان سرمایہ کاری کی نسبت سے برداشت کرنا ہوگا) فقہاء کا اجماع ہے(۳)۔

لہٰذا امام شافعیؒ کے نزدیک ہر شریک کا نفع یا نقصان دونوں میں حصہ اس کی سرمایہ کاری کے تناسب کے مطابق ہونا ضروری ہے، لیکن امام ابو حنیفہؒ اور امام احمدؒ کے نزدیک نفع کی نسبت تو شرکاء کے درمیان طے شدہ معاہدے کے مطابق سرمایہ کاری کے تناسب سے مختلف ہو سکتی ہے لیکن نقصان حصہ داروں میں سے ہر ایک کی سرمایہ کاری کے تناسب سے تقسیم ہونا چاہیے۔ یہ اصول ایک مشہور فقہی مقولہ (Maxim) میں اس طرح بیان کیا گیا ہے۔

"الربح على ما اصطلحا عليه والوضيعة على قدر المال.

"نفع فریقین میں طے پانے والی نسبت پر مبنی ہوگا اور خسارہ راس المال کے مطابق"

---

(۱) الکاسانی، بدائع الصنائع ج ۶ ص ص ۱۶۲، ۱۶۳

(۲) لکن فی شرح المجلۃ لئدء تاسی (۹۴۱) عن محیط السرخسی: اشترکا فجاء احدھما بالف والآخر بالفین علی ان الربح والوضیعۃ نصفان، فالعقد جائز والشرط فی حق الوضیعۃ باطل۔ الخ

(۳) ابن قدامہ، ج ۵ ص ۱۴

سرمایہ کی نوعیت

اکثر فقہاء اس بات کے قائل ہیں کہ ہر حصہ دار کی طرف سے لگایا جانے والا سرمایہ سیال (Liquid) شکل میں ہونا چاہیے' جس کا مطلب یہ ہوا کہ مشارکہ کا معاہدہ زر (Money) میں ہونا چاہیے' تاہم اس مسئلے میں فقہاء کے مختلف نقطۂ ہائے نظر موجود ہیں۔

(۱) امام مالک کے نزدیک سرمایہ کا نقد شکل میں ہونا مشارکہ کے صحیح ہونے کے لئے شرط نہیں ہے۔ اس لئے یہ جائز ہے کہ کوئی شریک مشارکہ میں اپنا حصہ اشیاء کی شکل میں ڈالے' لیکن اس صورت میں اس شریک کے حصے کا تعین تاریخ معاہدہ کو مارکیٹ ریٹ کے مطابق قیمت لگا کر کیا جائے گا۔ بعض حنبلی فقہاء نے بھی اسی نقطۂ نظر کو اختیار کیا ہے۔

(۲) امام ابو حنیفہ اور امام احمد کے نزدیک غیر نقد اشیاء کی شکل میں کوئی حصہ قابل قبول نہیں ہے' ان کا یہ مذہب دو دلیلوں پر مبنی ہے۔

ان کی پہلی دلیل یہ ہے کہ ہر شریک کی اشیاء دوسرے کی اشیاء سے ہمیشہ ممتاز اور الگ ہوتی ہیں' مثال کے طور پر "الف" نے ایک موٹر کار کاروبار میں شریک کی ہے اور "ب" بھی ایک اور موٹر کار کاروبار میں شریک کرنے کیلئے لے آتا ہے' ان میں سے ہر ایک کی کار اس کی انفرادی اور ذاتی ملکیت ہے' اب اگر "الف" کی کار (کاروبار میں شامل ہونے کے بعد) بیچ دی جاتی ہے تو بیع کے تمام حقوق "الف" ہی کی طرف لوٹیں گے۔ "ب" کو اس کی قیمت میں سے کسی حصے کے مطالبہ کا حق نہیں ہے۔

لہذا چونکہ ہر شریک کی ملکیت دوسرے سے الگ ہے اس لئے کوئی شرکت وجود میں نہیں آئے گی' اس کے برعکس اگر ہر ایک کی طرف سے لگایا گیا سرمایہ نقود کی شکل میں ہے تو ہر حصہ دار کا حصہ دوسرے سے الگ نہیں ہوگا' اس لئے کہ زر کی اکائیاں قابل تعیین نہیں ہوتیں' اس لئے نقود کے بارے میں یہ تصور کیا جاسکتا ہے کہ وہ ایک مشترکہ حوض (Common Pool) تشکیل دے جس سے شراکت وجود میں آسکے۔(۱)

یہ حضرات دوسری دلیل دیتے ہوئے فرماتے ہیں کہ مشارکہ کے معاہدہ میں بعض ایسے حالات بھی پیدا ہوجاتے ہیں جبکہ لگا ہوا سرمایہ تمام حصہ داروں میں دوبارہ تقسیم کرنا پڑ جاتا ہے' اگر لگایا ہوا سرمایہ غیر نقد اشیاء کی شکل میں ہوگا تو دوبارہ تقسیم ممکن نہ ہوگی' اس لئے کہ ہو سکتا ہے کہ ان اشیاء کو اسی وقت بیچا جائے۔ اب اگر سرمایہ ان اشیاء کی قیمت کی بنیاد پر واپس کیا جاتا ہے تو ہو سکتا ہے کہ (بعض اشیاء کی قیمتیں) بڑھ چکی ہوں' تو یہ امکان موجود ہے کہ ایک شریک کاروبار کا پورا نفع لے جائے اور دوسرے شریک کے لئے کچھ بھی نہ بچے' اس لئے کہ قیمت انہی اشیاء کی بڑھی ہے جو اس نے شریک کی تھیں' اس کے برعکس اگر ان اشیاء کی قیمتیں گر جاتی ہیں تو یہ امکان موجود ہے کہ ایک شریک اپنی سرمایہ کاری واپس لینے کے علاوہ دوسرے شریک کی اصل قیمت کا کچھ حاصل کرلے(۲)۔

(۳) امام شافعیؒ نے مذکورہ بالا دونوں آراء کے درمیان میں ایک متوسط نقطۂ نظر اختیار کیا ہے' وہ فرماتے ہیں کہ اشیاء دو قسم کی ہوتی ہیں۔

---

(۱) الکاسانی: بدائع الصنائع ج ۶ ص ۵۹

(۲) ابن قدامہ: المغنی ج ۵ ص ۱۲۴' ۱۲۵

۱۔ ذوات الأمثال، یعنی وہ اشیاء جو اگر ہلاک ہو جائیں تو ان کا تاوان ایسی چیز کے ساتھ دیا جا سکے جو معیار اور مقدار میں ہلاک ہونے والی جیسی ہے، جیسے گندم، چاول وغیرہ۔ اگر سو کلو گندم ضائع ہو جائے تو آسانی سے اسی معیار کی سو کلو گندم دی جا سکتی ہے۔

۲۔ ذوات القیمہ، یعنی وہ اشیاء جن کے ہلاک ہونے کی صورت میں اسی جیسی اشیاء کے ساتھ تاوان ادا نہ کیا جا سکے، جیسے حیوانات، مثال کے طور پر بکریوں کا ہر فرد اپنی الگ خصوصیات رکھتا ہے جو دوسرے میں نہیں پائی جاتیں، اس لئے اگر کوئی شخص کسی کی بکریاں ہلاک کر دیتا ہے تو اسی جیسی بکریاں دے کر تاوان ادا نہیں کیا جا سکتا بلکہ اس کی جگہ ان بکریوں کی قیمت ادا کرنا ہوگی۔

اب امام شافعیؒ فرماتے ہیں کہ پہلی قسم کی اشیاء (یعنی ذوات الامثال) کو مشارکہ میں کسی حصہ کے طور پر شامل کیا جا سکتا ہے جبکہ دوسری قسم کی اشیاء (یعنی ذوات القیم) شیر کیپٹل کا حصہ نہیں بن سکتیں(۱)۔

ذوات الامثال اور ذوات القیم میں اس فرق کے ذریعے امام شافعیؒ نے غیر نقد اشیاء کے ذریعے شراکت پر دوسرے اعتراض کا حل پیش کر دیا ہے جو امام احمد کی طرف سے اٹھایا گیا تھا، اس لئے کہ ذوات الامثال کی صورت میں سرمایہ کی دوبارہ تقسیم اس طرح کی جا سکتی ہے کہ ہر شریک کو اسی طرح کی اشیاء لوٹا دی جائیں جو اس نے کاروبار میں لگائی تھیں۔ تاہم پہلے اعتراض کا ابھی تک امام شافعی کی طرف سے کوئی جواب نہیں دیا گیا۔

اس اشکال کو حل کرنے کیلئے امام ابو حنیفہؒ فرماتے ہیں کہ وہ اشیاء جو

---

(۱) حوالہ سابقہ ص ۱۲۵

ذوات الامثال میں داخل ہیں وہ مشترکہ سرمایہ کا حصہ اس صورت میں بن سکتی ہیں جبکہ ہر حصہ دار کی طرف سے لگائی گئی اشیاء کو آپس میں اس طرح ملالیا جائے کہ ہر شریک کی اشیاء دوسرے سے ممتاز نہ ہو سکیں'(۱)۔

حاصل یہ کہ اگر کوئی شریک کسی مشارکہ میں غیر نقد اشیاء کو شامل کر کے حصہ لینا چاہتا ہے تو امام مالکؒ کے مذہب کے مطابق وہ بغیر کسی رکاوٹ کے ایسا کر سکتا ہے' اور مشارکہ میں اس کے حصہ کی تعیین مشارکہ وجود میں آنے کی تاریخ کو ان اشیاء کی مروجہ بازاری قیمت کی بنیاد پر کی جائے گی' امام شافعیؒ کے نزدیک ایسا صرف اس صورت میں کیا جا سکتا ہے جبکہ وہ غیر نقد چیز ذوات الامثال میں سے ہو۔

امام ابو حنیفہؒ کے مذہب کے مطابق اگر وہ چیز ذوات الامثال میں سے ہے تو ایسا صرف اس صورت میں کیا جا سکتا ہے جبکہ تمام شرکاء کی اشیاء آپس میں خلط ملط کر لی جائیں۔ اور اگر وہ غیر نقد اشیاء ذوات القیم میں سے ہوں تو وہ شراکت میں شامل سرمایہ کا حصہ نہیں بن سکتیں۔

بظاہر امام مالکؒ کا نقطۂ نظر زیادہ سہل اور معقول معلوم ہوتا ہے اور یہ جدید کاروبار کی ضرورتوں کو پورا کرتا ہے' اس لئے اس پر عمل کیا جا سکتا ہے(۲)۔

مذکورہ بالا بحث سے ہم یہ نتیجہ نکال سکتے ہیں کہ مشارکہ میں لگایا جانے والا سرمایہ نقد شکل میں بھی ہو سکتا ہے اور غیر نقد اشیاء کی شکل میں بھی' دوسری صورت میں غیر نقد اشیاء کی بازاری قیمت کے ذریعے راس المال میں اس شریک

---

(۱) الکاسانی ج ۹ ص ۵۹

(۲) تھانوی' امداد الفتاوی

کے حصہ کا تعین کیا جائے گا۔

مشارکہ کی مینجمنٹ :

مشارکہ کا عام اصول یہ ہے کہ ہر شریک کو اس کے انتظام (Manage-ment) میں حصہ لینے اور اس کے لئے کام کرنے کا حق حاصل ہوتا ہے' تاہم شرکاء اس شرط پر بھی اتفاق کر سکتے ہیں کہ مینجمنٹ ان میں سے ایک شریک کے ذمہ ہوگی اور باقی شرکاء میں سے کوئی بھی مشارکہ کے لئے کام نہیں کرے گا' لیکن اس صورت میں غیر عامل شریک (Sleeping partner) اپنی سرمایہ کاری کی حد تک ہی نفع کا مستحق ہوگا اور اس کے لئے خاص کی گئی نفع کی نسبت اس کی سرمایہ کاری کی نسبت سے زائد نہیں ہوگی' جیسا کہ پہلے اس پر گفتگو ہو چکی ہے۔

اگر سارے شرکاء مشترکہ کاروباری مہم کے لئے کام کرنے پر اتفاق کرتے ہیں تو اس کاروبار کے تمام معاملات میں ہر شریک دوسروں کا وکیل سمجھا جائے گا اور کاروبار کے عام حالات میں ان میں کوئی شریک جو کام بھی کرے گا اس کے بارے میں یہ تصور کیا جائے گا کہ دوسروں نے بھی اس کی منظوری دی ہے۔

مشارکہ کو ختم کرنا :

مندرجہ ذیل حالات میں سے کسی بھی حالت میں مشارکہ ختم تصور کیا جائے گا۔

(ا) ہر شریک کو یہ حق حاصل ہے کہ وہ کسی بھی وقت دوسرے شریک کو نوٹس دے کر مشارکہ ختم کر دے' ایسے نوٹس کے ذریعے مشارکہ ختم تصور کیا جائے گا۔

اس صورت میں اگر مشارکہ کے سارے اثاثے نقد شکل میں ہیں تو

انہیں شرکاء کے درمیان ان کے حصوں کے مطابق تقسیم کر لیا جائے گا' لیکن اگر اثاثہ جات سیال شکل میں نہیں ہیں تو شرکاء دو باتوں میں سے کسی پر اتفاق کر سکتے ہیں یا تو اثاثہ جات کی تنضیض کر لیں (یعنی بیچ کر نقد میں تبدیل کر لیں) یا انہیں اسی حالت میں تقسیم کر لیں' اگر اس معاملے پر شرکاء کے درمیان اختلاف موجود ہو یعنی بعض تنضیض (Liquadation) چاہتے ہوں اور بعض خود اثاثہ جات کو غیر نقد شکل میں تقسیم کرنا چاہتے ہوں تو مؤخر الذکر (اثاثہ جات کی اسی حالت میں تقسیم) کو ترجیح دی جائے گی' اس لئے کہ مشارکہ کے اختتام کے بعد تمام اثاثہ جات حصہ داروں کی مشترکہ ملکیت ہیں' اور کسی چیز پر مشترکہ ملکیت رکھنے والوں میں سے ہر ایک کو تقسیم یا اپنا حصہ الگ کرنے کے مطالبے کا حق حاصل ہوتا ہے' اور کوئی بھی اسے تنضیض (Liquadation) پر مجبور نہیں کر سکتا' تاہم اگر اثاثہ جات ایسے ہیں کہ انہیں تقسیم کر کے ان کے حصے الگ الگ نہیں کیے جا سکتے جیسے مشینری تو ان اثاثہ جات کو بیچ کر وصول ہونے والی رقم کو تقسیم کر لیا جائے گا(۱)۔

(۲) اگر مشارکہ کی مدت کے دوران شرکاء میں سے کسی کا انتقال ہو جاتا ہے تو مرنے والے کے ساتھ مشارکہ کا معاہدہ ختم ہو جائے گا' اس صورت میں اس کے وارثوں کو اختیار ہوگا چاہیں تو مرنے والے کا حصہ واپس لے لیں اور اگر چاہیں تو مشارکہ کے اس معاہدہ کو جاری رکھیں۔(۲)

(۳) اگر شرکاء میں سے کوئی مجنون ہو جائے یا کسی اور وجہ سے تجارتی معاہدے

---

(۱) ابن قدامہ 'المغنی ج ۵ ص ۱۳۳۔ ۱۳۴

(۲) حوالہ سابقہ

کرنے کا اہل نہ رہے تو مشارکہ ختم ہو جائے گا۔(۱)

کاروبار ختم کیے بغیر مشارکہ ختم کرنا:

اگر شرکاء میں سے کوئی ایک مشارکہ ختم کرنا چاہے جبکہ دوسرا شریک یا باقی شرکاء کاروبار جاری رکھنا چاہیں تو باہمی معاہدے سے یہ مقصد حاصل کیا جاسکتا ہے، جو شرکاء کاروبار جاری رکھنا چاہتے ہیں وہ اس شریک کا حصہ خرید سکتے ہیں جو اپنی شراکت ختم کرنا چاہتا ہے' اس لئے کہ ایک شریک کے ساتھ مشارکہ ختم ہونے کا عملاً یہ مطلب نہیں ہے کہ یہ مشارکہ دوسرے شرکاء کے ساتھ بھی ختم ہو جائے(۲)۔

اس صورت میں مشارکہ چھوڑنے والے شریک کے حصہ کی قیمت کا تعین باہمی رضامندی سے ہونا ضروری ہے' اگر اس حصے کی قیمت کے تعین میں اختلاف ہو اور شرکاء کے درمیان کوئی متفقہ قیمت طے نہ پاسکے تو مشارکہ چھوڑنے والا حصہ دار خود ان اثاثوں کو تقسیم کر کے دوسرے شرکاء سے علیحدہ ہو سکتا ہے یا لیکویڈیشن یعنی اثاثوں کو بیچ کر نقد میں تبدیل کر کے۔

یہاں یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ کیا شرکاء عقد مشارکہ میں داخل ہوتے وقت اس شرط پر متفق ہوسکتے ہیں کہ لیکویڈیشن یا کاروبار کی تقسیم اس وقت تک عمل میں نہیں لائی جائے گی جب تک کہ تمام شرکاء یا ان کی اکثریت ایسا کرنا نہ چاہے اور یہ کہ تنہا حصہ دار جو شراکت سے علیحدہ ہونا چاہتا ہے اسے اپنا حصہ دوسروں کو بیچنا پڑے گا اور وہ دوسرے حصہ داراں کو کاروبار کی تقسیم یا لیکویڈیشن

---

(۱) حوالہ بالا

(۲) ملاحظہ ہو: الفتاوی الہندیہ ج ۲ ص ۳۳۵،۳۳۶۔

پر مجبور نہیں کرے گا۔

اسلامی فقہ کی کتابیں اس سوال پر عموماً خاموش نظر آتی ہیں' تاہم ظاہر یہی ہے کہ شرعی نقطۂ نظر سے اس بات میں کوئی حرج نہیں کہ شرکاء مشارکت کے بالکل آغاز میں اس طرح کی شرط پر اتفاق کر لیں۔ بعض حنبلی فقہاء نے اس طرح کرنے کی صراحتاً اجازت دی ہے۔(۱)

یہ شرط جدید صورت حال میں خاص طور پر قرین انصاف معلوم ہوتی ہے' اس لئے کہ آج کل اکثر حالات میں کاروبار کی نوعیت اپنی کامیابی کیلئے تسلسل کا تقاضا کرتی ہے' اور صرف ایک شریک کی خواہش پر لیکویڈیشن یا تقسیم کاروبار سے دوسرے شرکاء کو ناقابل برداشت نقصان ہو سکتا ہے۔

اگر ایک بھاری رقم کے ساتھ ایک کاروبار شروع کیا جاتا ہے اور یہ رقم کسی طویل المیعاد منصوبے میں لگا دی جاتی ہے' اور حصہ داران میں سے ایک شخص منصوبے کے ایام طفولیت میں ہی لکویڈیشن کا تقاضا کرتا ہے تو اس صورت میں اسے بلاوجہ لکویڈیشن یا تقسیم کا اختیار دینا دوسرے شرکاء کے مفادات کیلئے اسی طرح سخت نقصان دہ ہوگا جس طرح کہ معاشرے کی معاشی نشوونما کے لئے۔ اس لئے اس طرح کی شرط قرین انصاف معلوم ہوتی ہے اور اس کی تائید ایک اصول سے بھی ہوتی ہے جسے حضور اقدس صلی اللہ علیہ وآلہ وسلم نے ایک معروف حدیث میں بیان فرمایا ہے۔

المسلمون على شروطهم إلا شرطا أحل حراما أوحرم حلالا.

''مسلمانوں کے معاملے ان کی آپس میں طے شدہ شرطوں

---

(۱) ملاحظہ ہو: المرداوی' الانصاف ج ۵ ص ۴۲۳ بیروت ۱۴۰۰ء

کے مطابق ہی ہوتے ہیں' سوائے ایسی شرط کے جو "حلال کو
حرام یا حرام کو حلال کرے"

اب تک "شرکۃ الاموال" یا "مشارکہ" پر اس کے اصل اور قدیم مفہوم کے مطابق گفتگو کی گئی ہے۔ اب ہم اس پوزیشن میں ہیں کہ چند ایسے مسائل پر بحث کریں جن کا تعلق موجودہ حالت میں مشارکہ کے ان اصولوں پر بطور جائز طریقۂ تمویل عمل درآمد کے ساتھ ہے۔ لیکن یہ بات موقعہ کے زیادہ مناسب معلوم ہوتی ہے کہ ان تطبیقی مسائل پر گفتگو "مضاربہ" (Mudarbah) کا تعارف کرانے کے بعد کی جائے جو نفع میں شرکت کی ایک اور شکل اور ایک مثالی طریقۂ تمویل ہے۔ چونکہ مشارکہ اور مضاربہ دونوں میں تمویل کے اصول ایک جیسے ہی ہیں اور ان کے عملی انطباق سے متعلق مسائل باہم تعلق رکھتے ہیں اسلئے یہ زیادہ مفید ہوگا کہ ان تطبیقی مسائل پر روشنی ڈالنے سے پہلے مضاربہ کے تصور پر بحث کرلی جائے۔

مضاربہ

MUDARABAH

''مضاربہ'' شراکت کی ایک خاص شکل ہے جس میں ایک شریک دوسرے کو کاروبار میں لگانے کیلئے رقم فراہم کرتا ہے' سرمایہ کاری پہلے شخص کی طرف سے کی جاتی ہے اور اسے ''رب المال'' کہاجاتا ہے' جبکہ کاروبار کا انتظام وانصرام(Management) اور عمل کی ذمہ داری دوسرے فریق کے ساتھ خاص ہے جسے ''مضارب'' کہاجاتاہے۔

مشارکہ اور مضاربہ میں فرق درج ذیل نکات میں مختصراً بیان کیا جاسکتا ہے۔

(۱) مشارکہ میں سرمایہ دونوں طرف سے فراہم کیا جاتا ہے' جبکہ مضاربہ میں سرمایہ لگانا صرف رب المال کی ذمہ داری ہے۔

(۲) مشارکہ میں تمام شرکاء کاروبار کیلئے کام کر سکتے اور اس کے انتظام وانصرام(Management) میں حصہ لے سکتے ہیں' جبکہ مضاربہ میں رب المال مینجمنٹ میں حصہ لینے کا کوئی حق نہیں رکھتا بلکہ اسے صرف مضارب ہی انجام دے گا۔

(۳) مشارکہ میں تمام شرکاء اپنی سرمایہ کاری کے تناسب کی حد تک نقصان میں شریک ہوتے ہیں' جبکہ مضاربہ میں اگر کوئی خسارہ ہو تو وہ صرف رب المال کو برداشت کرنا ہوگا'اس لئے کہ مضارب تو کوئی سرمایہ ہی نہیں لگاتا'اس کا نقصان اس حقیقت تک محدود رہے گا کہ اس کی محنت رائیگاں گئی اور اسے اس کے عمل کا

کوئی صلہ نہیں ملا۔

لیکن یہ اصول اس شرط کے ساتھ مشروط ہے کہ مضارب نے اس پوری احتیاط اور ذمہ داری کے ساتھ کام کیا جو کہ عموماً اس طرح کے کاروبار کے لئے ضروری سمجھی جاتی ہے۔ اگر غفلت اور لاپرواہی کے ساتھ کام کیا یا کسی بد دیانتی کا ارتکاب کیا تو وہ اس نقصان کا ذمہ دار ہوگا جو کہ لاپرواہی یا بے ضابطگی کی وجہ سے ہوا ہے۔

(۴) مشارکہ میں عموماً حصہ داروں کی ذمہ داری غیر محدود ہوتی ہے' لہٰذا اگر کاروبار کی ذمہ داریاں اس کے اثاثہ جات سے بڑھ جاتی ہیں اور نوبت کاروبار کی لیکویڈیشن تک پہنچ جاتی ہے تو اثاثوں سے زائد ذمہ داریاں حصہ داران کو اپنے اپنے متناسب حصے کے مطابق اٹھانا ہوں گی۔ تاہم اگر تمام شرکاء نے اس بات پر اتفاق کر لیا تھا کہ کوئی شریک کاروبار کی مدت کے دوران کوئی قرض نہیں لے گا تو اس صورت میں زائد ذمہ داریاں صرف اسی شریک کو اٹھانا ہوں گی جس نے مذکورہ شرط کی خلاف ورزی کرتے ہوئے کاروبار پر قرض کا بوجھ ڈالا ہے۔

مضاربہ میں صورت حال اس سے مختلف ہے' یہاں رب المال کی ذمہ داری اس کی سرمایہ کاری تک محدود ہوگی۔ الا یہ کہ وہ مضارب کو اس (رب المال) کی طرف سے قرض اٹھانے کی اجازت دیدے۔

(۵) مشارکہ میں جب بھی حصہ داران اپنا سرمایہ خلط ملط کرلیں گے تو مشارکہ کے تمام اثاثہ جات شرکاء کی سرمایہ کاری کے تناسب سے ان کی مشترکہ ملکیت بن جائیں گے (اور وہ سب مشاعاً ان کے مالک بن جائیں گے) اس لئے ان میں سے ہر ایک ان اثاثوں کی قیمتوں میں اضافے سے بھی مستفید ہوگا' اگرچہ انہیں بیچ کر نفع حاصل نہ کیا گیا ہو۔

مضاربہ کی صورت اس سے مختلف ہے' مضاربہ میں خریدی ہوئی ساری اشیاء صرف رب المال کی ملکیت ہیں' اور مضارب صرف اسی صورت میں منافع میں سے اپنا حصہ حاصل کر سکتا ہے جبکہ وہ انہیں نفع پر بیچ دے' لہذا وہ خود اثاثہ جات میں اپنے حصے کا دعویٰ کرنے کا حق نہیں رکھتا' اگرچہ ان کی قیمت بڑھ گئی ہو(۱)

مضاربہ کا کاروبار :

رب المال ' مضارب کیلئے خاص کاروبار متعین بھی کر سکتا ہے' اس صورت میں مضارب رقم صرف اسی کاروبار میں لگائے گا' اس کو المضاربۃ المقیدۃ کہاجاتا ہے' لیکن اگر وہ مضارب کو آزاد چھوڑ دیتا ہے کہ جو کاروبار وہ چاہے کرے تو اسے یہ اختیار ہوگا کہ جس کاروبار کو وہ مناسب سمجھے اس میں وہ رقم لگا دے' اس کو المضاربۃ المطلقۃ کہاجاتا ہے (یعنی غیر مشروط مضاربہ)

ایک رب المال ایک ہی عقد میں ایک سے زائد افراد کے ساتھ بھی مضاربہ کا معاملہ طے کر سکتا ہے' جس کا مطلب یہ ہوا کہ وہ یہ رقم "الف" اور "ب" دونوں کو (مشترکہ طور پر) پیش کر سکتا ہے' لہٰذا ان دونوں میں سے ہر ایک اس کیلئے بطور مضارب کام کر سکتا ہے اور مضاربہ کا سرمایہ دونوں مشترکہ طور پر

---

(۱) تاہم بعض فقہاء کا نقطہ نظریہ ہے کہ سرمایہ میں کوئی بھی طبعی اضافہ مضارب اور رب المال میں قابل تقسیم منافع تصور کیا جائے گا' مثلاً اگر سرمایہ بکریوں کی شکل میں تھا اور ان میں بعض بکریوں نے بچے جن دیے تو ان بچوں کو منافع شمار کیا جائے گا اور فریقین میں طے شدہ تناسب سے تقسیم کیا جائے گا (ملاحظہ ہو : النووی : روضۃ الطالبین ج ۵ ص ۱۲۵) لیکن یہ فقہاء کی اکثریت کا نقطہ نظر نہیں ہے۔

استعمال کریں گے اور مضارب کا حصہ ان دونوں کے درمیان طے شدہ تناسب سے تقسیم کیا جائے گا (۱)۔ اس صورت میں دونوں مضارب کاروبار ایسے چلائیں گے جیسا کہ دونوں آپس میں شریک ہوں۔

مضارب، خواہ ایک ہو یا زیادہ، ہر وہ کام کر سکتے ہیں جو کہ عموماً اس طرح کے کاروبار میں کیا جاتا ہے، لیکن اگر وہ ایسا غیر معمولی کام کرنا چاہتے ہیں جو تاجروں کے عام معمول اور عادت سے ہٹ کر ہو تو یہ کام رب المال کی صریح اجازت کے بغیر نہیں کیا جا سکتا۔

منافع کی تقسیم:

مضاربہ کے صحیح ہونے کیلئے یہ ضروری ہے کہ فریقین، بالکل شروع میں، حقیقی منافع کے خاص تناسب پر متفق ہوں جس کے مطابق رب المال اور مضارب میں سے ہر ایک منافع کا مستحق ہوگا، شریعت نے منافع کی کوئی متعین نسبت بیان نہیں کی بلکہ اسے فریقین کی باہمی رضامندی پر چھوڑ دیا گیا ہے، وہ نفع میں برابر نسبت کے ساتھ بھی شریک ہو سکتے ہیں اور رب المال اور مضارب کیلئے الگ الگ نسبت بھی متعین کی جا سکتی ہے، تاہم وہ کسی فریق کیلئے رقم کی لگی بندھی مقدار خاص نہیں کر سکتے، اسی طرح وہ کسی فریق کا نفع راس المال کے کسی متناسب حصے کے ساتھ بھی متعین نہیں کر سکتے، مثال کے طور پر اگر راس المال ایک لاکھ روپے ہے تو وہ اس شرط پر اتفاق نہیں کر سکتے کہ کل منافع میں سے دس ہزار روپے مضارب کے ہوں گے اور نہ ہی وہ یہ طے کر سکتے ہیں کہ (مثلاً) راس المال

---

(۱) ملاحظہ ہو: ابن قدامہ، المغنی ج ۵ ص ۱۴۵

کا بیس فیصد رب المال کو دیا جائے گا' البتہ وہ یہ طے کر سکتے ہیں کہ حقیقی نفع کا چالیس فیصد مضارب کو ملے گا اور ساٹھ فیصد رب المال کو' یا اس کے بر عکس۔

یہ بھی جائز ہے کہ مختلف حالات میں نفع کی مختلف نسبتیں طے کر لی جائیں' مثلاً رب المال مضارب سے یہ کہہ سکتا ہے کہ اگر تم گندم کا کاروبار کرو گے تو تمہیں کل نفع کا پچاس فیصد ملے گا اور اگر آٹے کا کاروبار کرو گے تو کل منافع کا تینتیس فیصد۔ اسی طرح وہ یہ کہہ سکتا ہے کہ اگر تم اپنے شہر میں کاروبار کرو گے تو تم نفع کے تیس فیصد کے مستحق ہو گے اور اگر تم کسی دوسرے شہر میں کاروبار کرو گے تو نفع میں سے تمہارا حصہ پچاس فیصد ہو گا(۱)

نفع کے طے شدہ متناسب حصے کے علاوہ مضارب مضاربہ کے لئے کیے گئے اپنے کام پر کسی قسم کی تنخواہ' فیس یا معاوضے کا دعوی نہیں کر سکتا۔ (۲) تمام فقہی مکاتب فکر اس نقطے پر متفق ہیں' البتہ امام احمد رحمہ اللہ مضارب کو اس بات کی اجازت دیتے ہیں کہ وہ مضاربہ اکاؤنٹ سے صرف یومیہ خوراک کے اخراجات وصول کر لے (۳) فقہاء حنفیہ کے نزدیک مضارب کو یہ حق صرف اس صورت میں حاصل ہو گا جبکہ وہ اپنے شہر سے باہر کسی کاروباری سفر پر ہو' اس صورت میں وہ ذاتی قیام وطعام وغیرہ کے اخراجات حاصل کر سکتا ہے' اپنے شہر میں ہونے کی صورت میں وہ کسی یومیہ الاؤنس کا مستحق نہیں ہوتا(۴)۔

اگر کاروبار کو بعض معاملات میں نقصان ہوا اور بعض میں نفع' تو پہلے اس نفع سے نقصان کو پورا کیا جائے گا' پھر بھی اگر کچھ بچ جائے تو اسے طے شدہ

---

(۱) بدائع الصنائع ج ۵ ص ۹۹

(۲) سرخسی' المبسوط ج ۲۲ ص ۱۴۹' ۱۵۰

(۳) ابن قدامہ' المغنی ج ۵ ص ۱۸۶

(۴) الکاسانی' بدائع الصنائع ج ۶ ص ۱۰۹

تناسب سے فریقین میں تقسیم کیا جائے گا(۱)

مضاربہ کو ختم کرنا:

مضاربہ کا عقد فریقین میں سے کوئی بھی کسی بھی وقت ختم کر سکتا ہے، شرط صرف یہی ہے کہ دوسرے فریق کو اس کی باقاعدہ اطلاع کر دی جائے، اگر مضاربہ کے تمام اثاثہ جات نقد شکل میں ہیں اور رأس المال پر کچھ نفع بھی کمایا جا چکا ہے تو انہیں فریقین میں نفع کے طے شدہ تناسب کے مطابق تقسیم کر لیا جائے، لیکن اگر مضاربہ کے اثاثہ جات نقد شکل میں نہیں ہیں تو مضارب کو موقع دیا جائے گا کہ وہ ان اثاثہ جات کو بیچ کر نقد میں تبدیل کرے، تاکہ حقیقی نفع کا تعین ہو سکے(۲)۔

مسلم فقہاء کے اس سوال کے بارے میں مختلف نقطہ ہائے نظر ہیں کہ کیا مضاربہ ایک متعین مدت کے لئے مؤثر ہو سکتا ہے کہ اس مدت کے گزرنے پر مضاربہ خود بخود ختم ہو جائے، حنفی اور حنبلی مکاتب فکر کے مطابق مضاربہ کو ایک خاص مدت کے اندر محدود کیا جا سکتا ہے، مثلاً ایک سال، چھ ماہ وغیرہ، جس کے بعد مضاربہ بغیر کسی نوٹس کے ختم ہو جائے گا، اس کے برعکس مالکی اور شافعی فقہاء کا نقطۂ نظریہ ہے کہ مضاربہ کو خاص مدت کے اندر محدود نہیں کیا جا سکتا۔(۳)

بہر حال اس اختلاف کا تعلق مضاربہ کی مدت کی آخری اور زیادہ سے زیادہ حد کے ساتھ ہے، کیا فریقین کی طرف سے مضاربہ کی کم سے کم مدت بھی طے کی جا سکتی

---

(۱) ابن قدامہ ج ۵ ص ۱۶۸

(۲) الکاسانی، بدائع الصنائع ج ۶ ص ۱۰۹

(۳) حوالہ بالا ج ۶ ص ۹۹، نیز ملاحظہ ہو: ابن قدامہ: المغنی ج ۵ ص ۱۸۵، السرخسی المبسوط ج ۲۲ ص ۱۳۳

ہے جس سے پہلے مضاربہ کو ختم نہ کیا جا سکے؟ اسلامی فقہ کی کتابوں میں اس سوال کا صریح جواب نہیں ملتا، لیکن ایک ضابطہ جو عموماً یہاں ذکر کیا جاتا ہے اس سے معلوم ہوتا ہے کہ اس طرح کی کوئی مدت متعین نہیں کی جا سکتی، اور ہر فریق کو جب وہ چاہے معاہدہ ختم کرنے کا اختیار ہے۔

فریقین کا مضاربہ ختم کرنے کا یہ غیر محدود اختیار موجودہ حالات میں بعض مشکلات پیدا کر سکتا ہے، اس لئے کہ آج کل اکثر کاروباری مہمیں اپنے ثمرات دکھانے کے لئے کچھ وقت کی محتاج ہوتی ہیں، انہیں پیچیدہ اور مستقل مزاجی والی کوششیں درکار ہوتی ہیں، اس لئے اگر رب المال کاروباری مہم کے بالکل شروع ہی میں مضاربہ ختم کر دیتا ہے تو یہ بات اس منصوبے کے لئے بڑی مشکل کا باعث ہوگی۔ خاص طور پر مضارب کیلئے شدید دھچکا ہوگا جو کہ اپنی تمام کوششوں کے باوجود کچھ کما نہیں سکے گا۔ اس لئے اگر عقد مضاربہ میں داخل ہوتے وقت ہی فریقین اس بات پر متفق ہو جاتے ہیں کہ کوئی فریق بھی ایک معینہ مدت کے اندر چند مخصوص حالات کے علاوہ مضاربہ کو ختم نہیں کرے گا تو یہ بات بظاہر شریعت کے کسی اصول کے خلاف معلوم نہیں ہوتی، بالخصوص اس حدیث کی روشنی میں جس کا پہلے بھی حوالہ دیا جا چکا ہے، جس میں یہ آتا ہے کہ:

المسلمون علی شروطهم إلا شرطا أحل حراما أو حرم حلالاً

"مسلمانوں کے درمیان طے شدہ شرطوں کو برقرار رکھا جائے گا سوائے ان شرطوں کے جو کسی حرام کی اجازت دیدیں یا کسی حلال کو حرام کر دیں۔"

مشارکہ اور مضاربہ کا اجتماع :

عام حالات میں یہی تصور کیا جاتا ہے کہ مضارب نے مضاربہ میں کوئی سرمایہ نہیں لگایا' وہ صرف مینجمنٹ کا ذمہ دار ہے جبکہ سرمایہ سارا رب المال کی طرف سے ہوتا ہے' لیکن ایسی صورت حال بھی ہو سکتی ہے کہ مضارب بھی اپنا کچھ سرمایہ مضاربہ کے کاروبار میں اگانا چاہے' اس صورت حال میں مشارکہ اور مضاربہ دو عقد اکٹھے ہو جائیں گے۔ مثلاً A'B کو ایک لاکھ روپیہ مضاربہ کے طور پر دیتا ہے اور A,B کی رضامندی سے پچاس ہزار اپنی جیب سے شامل کر لیتا ہے' اس طرح کی شراکت کے ساتھ مشارکہ اور مضاربہ کے اجتماع والا معاملہ کیا جائے گا' یہاں مضارب اپنے لئے بطور شریک نفع کا خاص فیصدی حصہ متعین کر سکتا ہے' اسی کے ساتھ ساتھ وہ بطور مضارب اپنی مینجمنٹ اور عمل کی وجہ سے نفع کا ایک اور فیصدی حصہ متعین کر سکتا ہے' مذکورہ مثال میں منافع کی تعیین کی بنیاد یہ ہوگی کہ B حقیقی نفع کا ایک تہائی حصہ اپنی سرمایہ کاری کی وجہ سے حاصل کرے گا' باقی ماندہ دو تہائی نفع دونوں میں برابر تقسیم ہوگا' لیکن (اس حصے کی تقسیم میں) فریقین کسی اور نسبت پر بھی متفق ہو سکتے ہیں' شرط صرف یہ ہے کہ غیر عامل شریک (Sleeping Partner) اپنے سرمائے کے تناسب سے زیادہ حاصل نہیں کر سکتا۔ لہٰذا مذکورہ مثال میں A اپنے لئے کل نفع کے دو تہائی سے زیادہ متعین نہیں کر سکتا' اس لئے کہ اس نے جو سرمایہ لگایا ہے وہ کل سرمائے کے دو تہائی سے زیادہ نہیں ہے۔

مشارکہ اور مضاربہ بطور طریقۂ تمویل

گزشتہ ابواب میں مشارکہ اور مضاربہ کے قدیم تصور اور ان سے متعلق شرعی احکام کی تشریح کی گئی ہے۔ اب اس پر بحث کرنا مناسب معلوم ہوتا ہے کہ جدید صنعت و تجارت میں ان دو ذریعوں کو تمویل (Financing) کی غرض سے کیسے استعمال کیا جا سکتا ہے۔

مشارکہ اور مضاربہ کا تصور اسلامی فقہ کی کتابوں میں اس خیال پر مبنی ہے کہ یہ دونوں عقد ایسی مشترکہ کاروباری مہم شروع کرنے کیلئے ہیں جہاں دونوں فریق بالکل شروع شروع میں کاروبار میں شامل ہوتے ہیں اور بالکل آخر تک جبکہ تمام اثاثہ جات کو نقد میں تبدیل کر لیا جاتا ہے' شریک رہتے ہیں۔ اسلامی فقہ کی قدیم کتابوں میں بمشکل ہی ایسے جاری کاروبار کا تصور مل سکتا ہے جس میں شرکاء کاروبار کے تسلسل پر کسی بھی طرح اثر انداز ہوئے بغیر شریک ہوتے اور الگ ہوتے رہیں۔ ظاہر ہے کہ اسلامی فقہ کی قدیم کتابیں ایسے ماحول میں لکھی گئی ہیں جہاں بڑی سطح کی کاروباری مہمیں مروج نہیں تھیں اور کاروباری سرگرمیاں اس طرح پیچیدہ نہیں تھیں جس طرح کہ آج ہیں' اس لئے ان حضرات نے اس طرح کے جاری کاروبار کے سوال پر اپنی توجہ مرکوز نہیں کی۔

لیکن اس کا یہ مطلب نہیں ہے کہ مشارکہ اور مضاربہ کو جاری کاروبار کی تمویل کیلئے استعمال نہیں کیا جا سکتا۔ مشارکہ اور مضاربہ کا تصور چند بنیادی اصولوں پر مبنی ہے' ان اصولوں کی پابندی کرتے ہوئے ان پر عمل کی شکلیں زمانے کے بدلنے سے بدل سکتی ہیں۔ تفصیل میں جانے سے پہلے ہمیں ان بنیادی اصولوں پر

ایک نظر ڈال لینی چاہیے۔

(۱) مشارکہ اور مضاربہ کے ذریعے تمویل رقم بطور قرض دینے کے ہم معنی نہیں ہے' بلکہ مشارکہ کی صورت میں اس تمویل کا مطلب ہے اپنی تمویل (لگائے ہوئے سرمائے) کے تناسب سے اس کاروبار کے اثاثہ جات میں شریک ہونا۔

(۲) سرمایہ کار / تمویل کار کو اپنی تمویل کی حد تک کاروبار کو ہونے والے نقصان میں بھی لازماً شریک ہونا ہوگا۔

(۳) شرکاء کو یہ آزادی حاصل ہے کہ وہ باہمی رضامندی سے اپنے میں سے ہر ایک کیلئے نفع کی جو نسبت چاہیں مقرر کر سکتے ہیں' تاہم جو شریک صراحتاً خود کو کاروبار کے لئے کام کرنے کی ذمہ داری سے الگ کرلیتا ہے وہ اپنی سرمایہ کاری کے تناسب سے زائد شرح منافع کا دعوی نہیں کر سکتا۔

(۴) خسارہ ہر ایک کو اپنی سرمایہ کاری کے تناسب سے برداشت کرنا ہوگا۔

ان عمومی اصولوں کو پیش نظر رکھتے ہوئے اب ہم یہ دیکھنے جارہے ہیں کہ مشارکہ اور مضاربہ کو تمویل کے مختلف شعبوں میں کیسے استعمال کیا جاسکتا ہے۔

منصوبوں کی تمویل

(Project Financing)

منصوبوں کی تمویل (Project Financing) کے لئے مشارکہ اور مضاربہ کا قدیم تصور بڑی آسانی سے اختیار کیا جا سکتا ہے۔ اگر تمویل کار (Financier) مکمل منصوبے میں سرمایہ کاری کرنا چاہتا ہے تو مضاربہ عمل میں لایا جائے گا' اگر سرمایہ دونوں طرف سے لگایا جاتا ہے تو مشارکہ کی صورت اختیار کی جا سکتی ہے' اس صورت میں اگر مینجمنٹ ایک پارٹی ہی کی ذمہ داری ہے جبکہ سرمایہ دونوں طرف سے لگایا گیا ہے تو پہلے ذکر کردہ قواعد کے مطابق مشارکہ اور مضاربہ کا اجتماع عمل میں آئے گا۔

چونکہ مشارکہ اور مضاربہ منصوبے کے بالکل شروع ہی سے مؤثر ہوں گے اس لئے سرمائے کی قیمت کے تعین کا مسئلہ بھی پیش نہیں آئے گا' اسی طرح عام حسابی معیاروں (Accounting Standards) کے مطابق منافع کی تقسیم بھی مشکل نہیں ہوگی۔ تاہم اگر تمویل کار (Financier) مشارکہ سے نکلنا چاہتا اور دوسرا فریق کاروبار کو جاری رکھنا چاہتا ہے تو مؤخر الذکر پہلے فریق کا حصہ ایک باہمی طے شدہ قیمت پر خرید سکتا ہے' اس طریقے سے تمویل کار اپنی لگائی ہوئی رقم بمع منافع واپس لے سکتا ہے' اگر کاروبار میں کچھ منافع ہوا ہو' اس کے حصے کی قیمت کا تعین کس بنیاد پر کیا جائے گا اس پر بحث بعد میں کی جائے گی (ورکنگ کیپٹل کی تمویل پر بحث کرتے وقت)۔

دوسری طرف تاجر (جس نے تمویل حاصل کی تھی) اپنا منصوبہ جاری

رکھ سکتا ہے خواہ اپنی ملکیت میں رکھ رہا پہلے تمویل کار کا حصہ کسی اور شخص کو بیچ دے جو کہ سابقہ تمویل کار کا قائم مقام ہوگا۔

چونکہ تمویلی ادارے (Financial Institution) عموماً زیادہ عرصے کیلئے خاص منصوبے میں حصہ دار نہیں رہنا چاہتے اس لئے جیسا کہ ابھی کہا گیا وہ اپنا حصہ منصوبے کے دوسرے شرکاء کو بیچ سکتے ہیں' اگر منصوبے میں سیال سرمایہ یعنی نقد رقم کی کمی کی وجہ سے یہ حصہ یکمشت بیچنا ممکن نہ ہو تو تمویل کار کا حصہ چھوٹے یونٹس میں تقسیم کر کے ہر یونٹ کو مناسب وقفوں کے بعد بیچا جا سکتا ہے' جب ایک یونٹ بک جائے تو اس حد تک تمویل کار (Financier) کا منصوبے میں حصہ کم ہو جائے گا' اور جب تمام یونٹس فروخت ہو جائیں گے تو تمویل کار منصوبے سے مکمل طور پر باہر نکل آئے گا۔

مشارکہ کو تمسکات میں تبدیل کرنا:

(Securitization of Musharakah)

مشارکہ ایک ایسا طریقۂ تمویل ہے جس کو بآسانی سیکیورٹائز کیا جا سکتا ہے (یعنی قابلِ تبادلہ دستاویزات میں ڈھالا جا سکتا ہے) خاص طور بڑے بڑے منصوبوں میں جہاں رقم کی بہت بڑی مقدار درکار ہوتی ہے جو محدود تعداد میں لوگ کاروبار میں شریک نہیں کر سکتے' ہر رقم ڈالنے والے کو ایک "مشارکہ سرٹیفیکیٹ" دیا جا سکتا ہے جو کہ اس مشارکہ کے اثاثوں میں اس کے متناسب حصے کی نمائندگی کرتا ہے' اور جب مادی اور غیر نقد اثاثے حاصل کر کے کاروباری منصوبہ شروع ہو جائے گا تو ان "مشارکہ سرٹیفیکیٹس" کو قابلِ تبادلہ ذرائع کی حیثیت حاصل ہو جائے گی اور انہیں ثانوی بازار(۱) میں خریدا اور بیچا جا سکے گا' لیکن

ان سرٹیفیکیٹس کا کاروبار اس وقت جائز نہیں ہوگا جب کہ مشارکہ کے تمام اثاثے سیال شکل میں ہوں (یعنی نقد رقم' واجب الوصول رقوم' دوسروں کو دیئے ہوئے قرضوں کی رقوم)۔

اس نقطے کو اچھی طرح سمجھنے کیلئے یہ بات ذہن میں رہنا ضروری ہے کہ مشارکہ میں سرمایہ لگانا قرض دینے سے مختلف ہے' کسی قرض کی شہادت کے طور پر جاری کیے جانے والے بانڈ کا بطور قرض لی گئی رقم سے کیے جانے والے کاروبار سے کوئی تعلق نہیں ہوتا' یہ بانڈ صرف اس قرض کی نمائندگی کرتا ہے جو حامل کی طرف ہر حالت میں لوٹانا ہوگا' اور عموماً سود کے ساتھ لوٹانا ہوتا ہے' اس کے برعکس مشارکہ سرٹیفیکیٹ منصوبے کے اثاثوں میں حامل کی براہ راست متناسب ملکیت کی نمائندگی کرتا ہے۔ اگر مشترکہ منصوبے کے تمام اثاثہ جات سیال شکل میں ہیں تو سرٹیفیکیٹ منصوبے کی مملوکہ رقم کی خاص نسبت کی نمائندگی کرے گا' مثال کے طور پر ایک سو سرٹیفیکیٹ جاری کیے گئے جن میں سے ہر ایک کی مالیت ایک ملین روپے ہے' جس کا مطلب یہ ہوا کہ منصوبے کی کل مالیت سو ملین روپے ہے' اگر اس رقم سے کوئی چیز نہیں خریدی گئی تو ہر سرٹیفیکیٹ ایک ملین روپے کی نمائندگی کرے گا' اس صورت میں یہ سرٹیفیکیٹ صرف لکھی ہوئی اصل رقم (ایک ملین مثلاً) پر ہی بیچا جا سکتا ہے' اس لئے کہ اگر ایک سرٹیفیکیٹ ایک ملین سے زائد پر بیچا جاتا ہے تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ ایک ملین روپے' ایک ملین روپے سے زائد پر بیچے جا رہے ہیں۔ جس کی شریعت میں اجازت نہیں ہے' اس لئے کہ جب روپے کے بدلے میں روپے کی بیع ہو رہی ہو تو دونوں طرف سے

---

(۱) یعنی وہ بازار جہاں کمپنیوں کے شیرز' سرکاری تمسکات اور دیگر مالیاتی دستاویزات کی جاری کنندہ کے علاوہ تیسرے فریق کے ہاتھ خرید و فروخت ہوتی ہے۔

روپیہ برابر ہونا ضروری ہے' کسی بھی طرف سے دی گئی زیادہ مقدار ربا ہوگی۔

لیکن جب اشتراک شدہ رقم غیر سیال اثاثوں مثلاً زمین' بلڈنگ' مشینری' خام مال اور فرنیچر وغیرہ کی خریداری میں لگادی گئی تو مشارکہ سرٹیفکیٹ ان اثاثوں میں سرٹیفکیٹ ہولڈر کی متناسب ملکیت کی نمائندگی کرے گا' لہٰذا مذکورہ مثال میں ایک سرٹیفکیٹ ان اثاثوں کے سویں (۱/۱۰۰) حصے کی نمائندگی کرے گا' اس صورت میں شرعاً اس سرٹیفکیٹ کو ثانوی بازار میں فریقین کے درمیان طے شدہ کسی بھی قیمت پر بیچنا جائز ہوگا' یہ قیمت' قیمت اسمیہ (Face Value) سے زائد بھی ہو سکتی ہے' اس لئے کہ یہاں جس چیز کی خرید وفروخت ہو رہی ہے وہ حسی اور مادی اثاثوں کا ایک حصہ ہے' صرف زر نہیں ہے' لہٰذا اس سرٹیفکیٹ کو کسی بھی دوسرے سامان کی طرح سمجھا جا سکتا ہے جسے نفع یا نقصان پر بیچا جا سکتا ہے۔

اکثر حالات میں منصوبے کے اثاثے سیال اور غیر سیال اثاثہ جات کا مجموعہ ہوتے ہیں' ایسا اس وقت ہوتا ہے کہ جبکہ عامل شریک (Working Part-ner) اشتراک شدہ سرمائے کے ایک حصے کو جامد اثاثوں یا خام مال میں تبدیل کر چکا ہو' جبکہ باقی رقم ابھی سیال شکل میں ہو' یا رقم کو غیر سیال اثاثوں میں تبدیل کرنے کے بعد ان میں سے چند اثاثوں کو بیچ کر کچھ رقم حاصل کی جا چکی ہو' بعض صورتوں میں ایسا بھی ہو سکتا ہے کہ ان اثاثوں کی فروختگی کی وجہ سے ان کی قیمت گاہکوں کے ذمے ادھار ہو لیکن اسے ابھی وصول نہ کیا گیا ہو' اس قابل وصول رقم کے ساتھ دین ہونے کی وجہ سے سیال رقم والا ہی معاملہ کیا جائے گا' ایسی صورت میں جبکہ منصوبے کے اثاثے سیال اور غیر سیال (نقد اور غیر نقد) کا مجموعہ ہوں تو اس کے حکم شرعی کے بارے میں سوال ابھرتا ہے کہ ایسے منصوبے کے مشارکہ

سرٹیفیکیٹس کا کاروبار کیا جا سکتا ہے یا نہیں' اس مسئلے پر معاصر فقہاء کے مختلف نقطۂ نظر ہیں' قدیم شافعی مکتب فکر کے مطابق اس طرح کے سرٹیفیکیٹ کو بیچا نہیں جا سکتا' ان کا نقطۂ نظر یہ ہے کہ جہاں سیال اور غیر سیال اثاثوں کا مجموعہ ہو وہاں اس وقت تک بیع نہیں ہو سکتی جب تک کہ کاروبار کے غیر سیال حصے کو الگ کر کے اس کی مستقل بیع نہ کی جائے۔(۱)

فقہ حنفی کا نقطۂ نظر یہ ہے کہ جہاں سیال اور غیر سیال اثاثوں کا مجموعہ ہو تو اسے بیچا جا سکتا ہے بشرطیکہ قیمت مجموعی اثاثوں میں شامل سیال اثاثوں کی مالیت سے زائد ہو' اس صورت میں یہ سمجھا جائے گا کہ زر کی بیع اس کے برابر زر کے بدلے میں ہوئی ہے اور زائد رقم کاروبار کی ملکیت میں موجود غیر سیال اثاثوں کی قیمت ہے۔

فرض کیجئے مشارکہ پراجیکٹ چالیس فیصد غیر سیال اثاثوں یعنی مشینری' غیر منقولہ اشیاء وغیرہ اور ساٹھ فیصد سیال اثاثوں یعنی کیش اور قابل وصول مالیت پر مشتمل ہے' اب سو روپے فیس ویلیو والا مشارکہ سرٹیفیکیٹ ساٹھ روپے کے سیال اور چالیس روپے کے غیر سیال اثاثوں کی نمائندگی کرتا ہے۔ اس سرٹیفیکیٹ کو ساٹھ روپے سے زائد کسی بھی قیمت پر بیچا جا سکتا ہے' اس کو اگر 110/= روپے میں بیچا گیا ہے تو اس کا مطلب یہ ہوگا ساٹھ روپے ان ساٹھ روپوں کے بدلے میں ہیں جن پر یہ سرٹیفیکیٹ مشتمل ہے اور باقی پچاس روپے غیر سیال اثاثوں کے متناسب حصے کے بدلے میں ہیں۔ لیکن اس بات کی قطعاً اجازت نہیں

---

(۱) یہ نقطۂ نظر اسلامی فقہ کی قدیم کتابوں میں بیان کیے گئے "مد العجوۃ" کے معروف قاعدے پر مبنی ہے' مثال کے طور پر ملاحظہ ہو: الخطابی: معالم السنن ج ۵ ص ۲۳

ہے کہ یہ سرٹیفیکیٹ ساٹھ روپے یا اس سے کم پر بیچا جائے 'اس لئے کہ اس صورت میں ایسا نہیں ہو سکے گا کہ باقی اثاثہ جات کو الگ کر کے ساٹھ روپے ساٹھ روپے کے مقابلے میں آجائیں (اس لئے کہ غیر سیال اثاثوں کے مقابلے میں ان ساٹھ روپوں کا کچھ حصہ تو لازماً آئے گا)۔

فقہ حنفی کے مطابق مجموعی اثاثہ جات میں غیر سیال اثاثوں کا کوئی خاص تناسب متعین نہیں ہے' لہٰذا اگر غیر سیال اثاثے مجموعی اثاثوں میں پچاس فیصد سے کم بھی ہیں تب بھی مذکورہ قاعدے کے مطابق اس کی خرید و فروخت جائز ہوگی۔

تاہم بہت سے معاصر فقہاء جن میں شافعی مکتب فکر سے تعلق رکھنے والے بھی ہیں' مجموعی اثاثوں کے ان یونٹس کی خرید و فروخت کی اجازت اس صورت میں دیتے ہیں جبکہ کاروبار کے غیر سیال اثاثے پچاس فیصد سے زائد ہوں۔

لہٰذا مشارکہ سرٹیفیکیٹ کے تمام فقہی مکاتب فکر کے ہاں قابلِ قبول کاروبار کیلئے یہ ضروری ہے کہ مشارکہ کا مجموعہ (Portfolio) پچاس فیصد سے زائد مالیت کے غیر سیال اثاثوں پر مشتمل ہو' لیکن اگر صرف فقہ حنفی پر عمل کرنا ہو تو یہ کاروبار اس صورت میں بھی جائز ہے جبکہ غیر سیال اثاثے پچاس فیصد سے کم ہوں' لیکن یہ غیر سیال اثاثے اتنے کم نہ ہوں کہ بالکل ہی نا قابلِ ذکر ہوں۔

ایک عقد کی تمویل :

(Financing of Single Transaction)

مشارکہ اور مضاربہ ایک ہی معاہدے کی تمویل کیلئے زیادہ آسانی کے ساتھ استعمال ہو سکتے ہیں' چھوٹے تاجروں کی روز مرہ کی ضروریات پوری کرنے

کے علاوہ انہیں امپورٹ اور ایکسپورٹ کی تمویل کے لئے بھی کام میں لایا جاسکتا ہے' ایک درآمد کنندہ (Importer) صرف درآمد کے ایک معاہدے(۱) کی مشارکہ یا مضاربہ کی بنیاد پر تمویل کیلئے کسی تمویل کار (Financier) کے پاس جا سکتا ہے' بنک بھی ان دو ذریعوں (مشارکہ اور مضاربہ) کو درآمد کی تمویل (Import Financing) کیلئے استعمال کر سکتا ہے۔ اگر ایل سی بغیر مارجن کے کھولی گئی ہے(۲) تو مضاربہ کی صورت اختیار کی جا سکتی ہے' اور اگر ایل سی کسی مارجن پر کھولی گئی ہے تو مشارکہ یا مضاربہ اور مشارکہ کا مجموعہ قابل عمل ہوگا (۳) درآمد شدہ اشیاء گودی سے چھڑوانے کے بعد ان کی فروخت سے حاصل ہونے والی رقم درآمد کنندہ اور تمویل کار میں پہلے سے طے شدہ تناسب سے تقسیم کرلی جائے۔

اس صورت میں درآمد شدہ اشیاء تمویل کار کے لگائے سرمایہ کے تناسب سے اس کی ملکیت میں رہیں گی' اس مشارکہ کو ایک طے شدہ مدت تک محدود بھی کیا جاسکتا ہے کہ اگر اس معینہ مدت کے اندر یہ اشیاء فروخت نہ ہوئیں تو درآمد کنندہ خود تمویل کار کا حصہ خرید کر اکیلا ہی ان اشیاء کا مالک بن جائے گا۔ لیکن اس صورت میں بیع بازاری قیمت کے مطابق ہونی چاہیے یا ایسی قیمت پر جو بیع

---

(۱) یعنی درآمد کنندہ اور دوسرے ملک کے برآمد کنندہ کے درمیان جو بیع کا معاملہ طے پایا ہے اس کی رقم کی ادائیگی کے لئے (مترجم)

(۲) یعنی ایل سی کھولتے وقت درآمد کنندہ نے بنک کو کوئی ادائیگی نہیں کی (مترجم)

(۳) یعنی ایل سی زیرِ مارجن پر ہونے کی صورت میں قیمت کی مکمل ادائیگی بنک یا تمویل کار کی طرف سے ہو رہی ہے' امپورٹر صرف خرید کر آگے بیچنے کا کام کر رہا ہے اس لئے یہ مضارب ہوگا اور تمویل کرنے والا رب المال' اور اگر کچھ مارجن پر ایل سی کھولی گئی ہے تو درآمد شدہ اشیاء کی کچھ رقم امپورٹر نے ادا کی ہے کچھ تمویل کار نے' اس لئے ان اشیاء میں یہ اس تناسب سے شریک ہوجائیں گے اور اگر عمل کی ذمہ داری صرف امپورٹر پر ہے تو یہ شریک بھی ہے اور مضارب بھی (مترجم)

کے دن فریقین میں طے پائی ہو' مشارکہ میں داخل ہوتے وقت جو قیمت طے کر لی گئی ہے اس پر بیچنا درست نہیں' اگر قیمت پہلے ہی طے ہوچکی ہے تو تمویل کار اپنے کلائنٹ درآمد کنندہ کو اس کی خریداری پر مجبور نہیں کر سکتا۔

اسی طرح برآمد کی تمویل(Export Financing) کی صورت میں بھی مشارکہ بہت آسان ہوگا' وہ قیمت جس پر یہ اشیاء برآمد کی جائیں گی وہ پہلے ہی پوری طرح معلوم ہے اور تمویل کار (Financier) متوقع منافع کا بڑی آسانی سے اندازہ لگا سکتا ہے' یہ مشارکہ یا مضاربہ کی بنیاد پر تمویل کر سکتا ہے اور ایکسپورٹ بل کی مالیت میں پہلے سے طے شدہ فیصدی تناسب سے شریک ہو سکتا ہے' خود کو برآمد کنندہ کی کسی لا پرواہی کی وجہ سے ہونے والے نقصان سے محفوظ رکھنے کے لئے تمویل کرنے والا یہ شرط لگا سکتا ہے کہ ایل سی کی شرائط کے بالکل مطابق اشیاء روانہ کرنا برآمد کنندہ کی ذمہ داری ہوگی' اگر ایل سی کے ساتھ کسی قسم کا اختلاف پایا گیا تو اس کا ذمہ دار صرف برآمد کنندہ ہوگا' اور اس طرح کے فرق کی وجہ سے ہونے والے نقصان سے تمویل کار محفوظ ہوگا' اس لئے کہ یہ نقصان برآمد کنندہ کی غفلت کی وجہ سے ہوا ہے' لیکن برآمدہ کنندہ کے ساتھ شریک ہونے کے ناطے تمویل کار کو ہر ایسا نقصان برداشت کرنا ہوگا جو کہ برآمد کنندہ کی غفلت یا بے ضابطگی کے علاوہ کسی وجہ سے ہوا ہو(۱)۔

رواں اخراجات کے لئے تمویل :

(Financing of the working capital)

اگر ایک جاری کاروبار کے رواں اخراجات (Working Capital) کیلئے

---

(۱) درآمد اور برآمدی تمویل کے بارے میں مزید تفصیل ملاحظہ ہو: "اسلام اور جدید معیشت و تجارت" ص ۱۴۷ تا ۱۵۲

تمویل کی ضرورت ہو تو مشارکہ کا ذریعہ مندرجہ ذیل طریقوں سے استعمال ہو سکتا ہے۔

1۔ جاری کاروبار کے کل سرمائے کی باہمی رضامندی سے قیمت لگائی جائے' مشارکہ کے قدیم تصور پر گفتگو کرتے ہوئے یہ بات بیان کی جاچکی ہے کہ امام مالک کے مذہب کے مطابق یہ ضروری نہیں ہے کہ مشارکہ کا سرمایہ نقد کی شکل ہی میں شامل کیا جائے۔ غیر سیال اثاثے بھی قیمت کا تعین کر کے مشارکہ کا حصہ بن سکتے ہیں۔ اس نقطۂ نظر کو یہاں اپنایا جا سکتا ہے' اس طرح سے کاروبار کی کل قیمت کو اس شخص کی سرمایہ کاری سمجھا جائے گا جو تمویل چاہتا ہے' جبکہ تمویل کار کی طرف سے دی گئی رقم کو سرمایہ کاری میں اس کا حصہ تصور کیا جائے گا' مشارکہ ایک محدود مدت مثلاً ایک سال' چھ مہینے یا کم و بیش کیلئے بھی مؤثر ہو سکتا ہے دونوں فریق نفع کا متعین فیصدی حصہ طے کرلیں گے جو کہ تمویل کرنے والے کو دیا جائے گا' یہ حصہ اس کی سرمایہ کاری کے تناسب سے زائد نہیں ہونا چاہیے' اس لئے کہ یہ کاروبار کیلئے کام نہیں کرے گا۔ مدت کے اختتام پر تمام سیال اور غیر سیال اثاثہ جات کی دوبارہ قیمت لگائی جائے گی اور نفع اس قیمت کی بنیاد پر تقسیم کیا جائے گا۔

اگرچہ قدیم تصور کے مطابق نفع کا تعین اس وقت تک نہیں ہو سکتا جب تک کہ کاروبار کے تمام اثاثہ جات کو سیال نہ بنا لیا جائے' لیکن اثاثوں کی قیمت کے تعین کو باہمی رضامندی سے معنوی اور تقدیری تنضیض (سیال بنانا) تصور کیا جا سکتا ہے۔ اس لئے کہ شریعت میں اس طرح کرنے کے خلاف ممانعت کا کوئی خاص حکم نہیں ہے' اس کا یہ مطلب بھی ہو سکتا ہے کہ عامل شریک (Working Partner) نے کاروبار کے اثاثوں میں تمویل کنندہ کے حصہ کو خرید لیا ہے' اور

اس کے حصے کے ثمن کا تعین کاروبار کے اثاثوں کی قیمت لگا کر کیا گیا ہے جس میں مشارکہ کی شرطوں کے مطابق اس کیلئے متعین کی گئی نفع کی شرح کو بھی پیش نظر رکھا گیا ہے۔

مثال کے طور پر "A" کے کاروبار کی کل مالیت 30 یونٹس ہے B' مزید 20 یونٹس کی تمویل کرتا ہے' جس سے مجموعی مالیت 50 یونٹس بن جاتی ہے' جن میں B-40% کی طرف سے شریک کیے گئے ہیں اور A-60% کے ہیں۔ فریقین میں یہ طے پایا ہے کہ B حقیقی نفع کا 20% لے گا' مدت کے اختتام پر کاروبار کی کل مالیت 100 یونٹس تک پہنچ چکی ہے' اب اگر B.A کا حصہ خریدتا ہے تو اسے چاہیے کہ B کو 40 یونٹس ادا کرے' اس لئے کہ وہ کاروبار کے 40% حصے کا مالک ہے' لیکن اس مقصد کے لئے کہ نفع کی طے شدہ نسبت اس کے حصے کی قیمت میں منعکس ہو' قیمت لگانے کا فارمولا مختلف ہوگا' کاروبار کی قیمت میں کوئی بھی اضافہ فریقین میں 20% اور 80% کی نسبت سے تقسیم ہوگا' اس لئے کہ یہ نسبت معاہدے میں نفع کی تقسیم کے لئے طے ہوگئی تھی۔

چونکہ کاروبار کی قیمت میں اضافہ 50 یونٹس کا ہوا ہے' اس لئے یہ 50 یونٹس 20-80 کی نسبت سے تقسیم ہوں گے' جس کا مطلب یہ ہوگا کہ B کو 10 یونٹس نفع حاصل ہوا ہے' یہ دس یونٹس اس کے اصل 20 یونٹس میں شامل کر لئے جائیں گے اور اس کے حصے کی قیمت 30 یونٹس ہوں گے۔

خسارے کی صورت میں اثاثوں کی قیمت میں کوئی بھی کمی ان کی سرمایہ کاری کی نسبت کے بالکل مطابق تقسیم ہوگی' یعنی 40 اور 60 کی نسبت سے۔ لہٰذا مذکورہ بالا مثال میں اگر کاروبار کی قیمت میں 10 یونٹس کی کمی ہوگئی' جس سے 40 یونٹس باقی رہ گئے تو چار یونٹس کا خسارہ B برداشت کرے گا (جو کہ کل

خسارے کا 40% ہے) یہ چار یونٹ اس کے اصل 20 یونٹس سے کم کر لئے جائیں اور اس کے حصے کی قیمت سولہ یونٹ متعین کی جائے گی۔ جدول نمبر ۲ (ص پر) سے اس فارمولے کی مزید وضاحت ہو جائے گی۔

جدول نمبر 2:

کاروبار

A

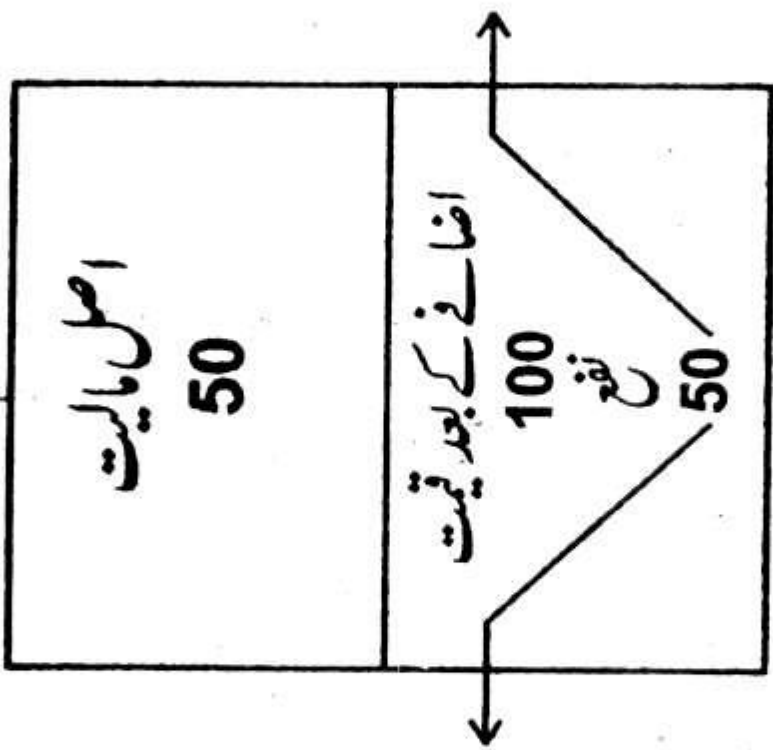
حصہ 30 (60%)
نفع میں طے شدہ شرح 80%

نفع میں A کا حصہ 40 (80%)
A کا اصل حصہ 30

مجموعی حصہ 70

↑
حصے کی قیمت

اصل مالیت
50

اضافے کے بعد قیمت
100
نفع
50

B

حصہ 20(40%)
نفع میں طے شدہ شرح 20%

نفع میں B کا حصہ 10
B کا اصل حصہ 20

مجموعی حصہ 30

↑
حصے کی قیمت

۲۔ صرف اجمالی منافع میں شرکت :

مذکورہ بالا طریق کار کے مطابق مشارکہ کی بنیاد پر تمویل ایسے کاروبار میں مشکل ہو سکتی ہے جس میں جامد اثاثہ جات (Fixed Assets) زیادہ ہوں' خاص طور پر ایک رواں صنعتی ادارے میں 'اس لئے ان تمام اثاثوں کی قیمت لگانا اور وقت گزرنے کے ساتھ ان کی قیمت میں کمی بیشی کا تعین کرنا اکاؤنٹنگ کے نقطۂ نظر سے مشکلات پیدا کر سکتا اور تنازعہ کا باعث بن سکتا ہے' ایسی صورت میں مشارکہ پر ایک اور طریقے سے عمل کیا جاسکتا ہے۔

ایسی صورتوں میں زیادہ مشکلات بالواسطہ اخراجات کا حساب لگانے میں پیش آتی ہیں' جیسے مشینری کی قیمت میں کمی' عملے کی تنخواہیں وغیرہ۔ اس مشکل کے حل کے لئے فریقین اس بات پر متفق ہو سکتے ہیں کہ صافی منافع (Net Profit) کی بجائے اجمالی منافع (Gross Profit) (۱) قابل تقسیم ہوگا' جس کا مطلب یہ ہوگا کہ تمام بالواسطہ اخراجات صنعت کار رضاکارانہ طور پر برداشت کرے گا' اور صرف براہ راست اخراجات (جیسے خام مال' براہ راست مزدوری' بجلی وغیرہ) مشارکہ برداشت کرے گا' لیکن چونکہ صنعت کار رضاکارانہ طور پر اپنی مشینری' بلڈنگ اور سٹاف مشارکہ کو پیش کر رہا ہے اس لئے اسے اس کا کسی حد تک صلہ دینے کیلئے نفع میں اس کا فیصدی حصہ زیادہ کیا جاسکتا ہے۔

یہ طریق کار اس بنیاد پر بھی قرین انصاف ہے کہ مالیاتی اداروں کے عمیل (یعنی ان سے تمویل حاصل کرنے والے) خود کو ان سرگرمیوں تک عموماً

---

(۱) "نفع' نقصان کا میزانیہ" تیار کرنے کا طریقہ اور متعلقہ اصطلاحات کی قدرے وضاحت کیلئے ملاحظہ ہو : اسلام اور جدید معیشت و تجارت ص ۶۸۔۶۹

محدود نہیں رکھتے جن کے لئے انہوں نے مالیاتی اداروں سے تمویل حاصل کی ہوتی ہے، بلکہ ان کی مشینری اور سٹاف وغیرہ ایسے کاموں میں بھی مصروف رہتے ہیں جن کا مشارکہ کے ساتھ تعلق نہیں ہوتا، اس صورت میں (مشینری وغیرہ کے) یہ سارے اخراجات مشارکہ پر نہیں ڈالے جاسکتے۔

اب ہم ایک عملی مثال پیش کرتے ہیں، فرض کیجئے ایک جننگ فیکٹری کے پاس ایک بلڈنگ ہے جس کی مالیت بائیس ملین روپے ہے، پلانٹ اور مشینری کی مالیت دو ملین ہے اور سٹاف کو تنخواہیں ماہانہ پچاس ہزار ادا کی جاتی ہیں، فیکٹری ایک بنک سے ایک سال کی مدت کے لئے پچاس لاکھ (پانچ ملین) روپے کی مشارکہ کی بنیاد پر فائنانسنگ لینا چاہتی ہے اس کا مطلب یہ ہوا کہ ایک سال کے بعد مشارکہ ختم ہو جائے گا، اور اس وقت تک حاصل شدہ منافع دونوں پارٹیوں میں طے شدہ تناسب سے تقسیم کر دیئے جائیں گے، نفع کی تعیین کرتے وقت تمام براہ راست اخراجات (Direct Expenses) آمدن سے منہا کر لئے جائیں گے۔

براہ راست اخراجات میں مندرجہ ذیل شامل ہوتے ہیں۔

۱۔ خام مال کی خریداری پر خرچ ہونے والی رقم۔
۲۔ ان عاملین کی تنخواہیں جو براہ راست خام مال کو ترقی دینے سے وابستہ ہیں۔
۳۔ اس بجلی کے اخراجات جو جننگ کے عمل میں صرف ہوئی ہے۔
۴۔ دوسری خدمات کے بل جو براہ راست مشارکہ کو مہیا کی گئی ہیں۔

جہاں تک بلڈنگ، مشینری اور دیگر عملے کی تنخواہوں کا تعلق ہے تو ظاہر ہے یہ صرف مشارکہ کے کاروبار کے لئے نہیں ہیں، اس لئے کہ مشارکہ تو ایک سال میں ختم ہو جائے گا، اور بلڈنگ اور مشینری کو طویل مدت کیلئے خریدا گیا ہے جس کے دوران جننگ فیکٹری انہیں اپنے کاروبار کے لئے

استعمال کرتی رہے گی جس کا ایک سالہ مشارکہ کے ساتھ کوئی تعلق نہیں ہوگا' اس لئے بلڈنگ اور مشینری کی لاگت کا سارا بوجھ اس قصیر مدتی مشارکہ پر نہیں ڈالا جاسکتا' زیادہ سے زیادہ اتنا کیا جاسکتا ہے کہ مدت مشارکہ کے دوران بلڈنگ اور مشینری کی فرسودگی کو مشارکہ کے اخراجات میں شامل کر لیا جائے۔ لیکن عملی طور پر اس فرسودگی کی قیمت کا تعین انتہائی مشکل ہوگا اور اس کی وجہ سے تنازعہ بھی پیدا ہوسکتا ہے۔ اس مشکل کو حل کرنے کیلئے دو عملی راستے ہوسکتے ہیں۔

ایک یہ کہ دونوں پارٹیاں یہ طے کر لیں کہ "مشارکہ" عمیل (تمویل حاصل کرنے والے اصل مالک) کو مشینری اور بلڈنگ کے استعمال کی وجہ سے طے شدہ کرایہ ادا کرے گا' مشارکہ کی طرف سے اسے یہ کرایہ ہر حالت میں ملے گا' خواہ کاروبار میں نفع ہو یا نقصان۔

دوسرا طریقہ یہ ہوسکتا ہے کہ عمیل کو کرایہ ادا کرنے کے بجائے نفع میں اس کا تناسب بڑھا دیا جائے' شرعی نقطۂ نگاہ سے اسے خدمات میں مضاربہ پر قیاس کرتے ہوئے درست قرار دیا جاسکتا ہے جو کہ امام احمد بن حنبل رحمہ اللہ کے نزدیک جائز ہے۔

۳۔ یومیہ پیداوار کی بنیاد پر جاری مشارکہ اکاؤنٹ :

بہت سے مالیاتی ادارے کسی کاروبار کے ورکنگ کیپٹل کی فائنانسنگ اس طریقے سے کرتے ہیں کہ اس کاروبار کے لئے ایک جاری اکاؤنٹ کھول دیا جاتا ہے' جہاں سے وہ مختلف وقفوں سے مختلف مقدار میں رقم نکلواتے رہتے ہیں' اسی طرح ضرورت سے زائد رقوم اس اکاؤنٹ میں دوبارہ بھی جمع کراتے رہتے ہیں'

یوں منہائی اور جمع (Dabit and Credit) کا عمل پختگی (Maturity) کی تاریخ تک جاری رہتا ہے اور سود کا حساب یومیہ پیداوار کی بنیاد پر (On the basis of daily products) کیا جاتا ہے۔

کیا اس طرح کا طریقہ کار مشارکہ اور مضاربہ کے ذرائع تمویل میں ممکن ہے، ظاہر ہے کہ ایک نیا مظہر ہونے کی وجہ سے اس سوال کا صریح جواب قدیم اسلامی کتابوں میں نہیں مل سکتا، تاہم مشارکہ کے بنیادی تصور کو مد نظر رکھتے ہوئے اس مقصد کیلئے مندرجہ ذیل طریق کار تجویز کیا جاسکتا ہے۔

(ا) عمل کے لئے حقیقی نفع کی ایک خاص نسبت متعین کرلی جائے۔

(۲) نفع کا باقی ماندہ فیصدی حصہ سرمایہ لگانے والے کیلئے مختص ہوگا۔

(۳) اگر کوئی خسارہ ہو تو وہ صرف سرمایہ لگانے والوں کو اپنی سرمایہ کاری کے بالکل مطابق برداشت کرنا ہوگا۔

(۴) مشارکہ میں شامل کیے گئے اوسط توازن جس کا حساب یومیہ پیداوار کی بنیاد پر کیا جائے گا، کو تمویل کا شیئر کیپٹل تصور کیا جائے گا۔

(۵) مدت کے اختتام پر حاصل ہونے والے نفع کا حساب یومیہ پیداوار کی بنیاد پر کیا جائے گا اور اسی کے مطابق اسے تقسیم کیا جائے گا۔

اگر اس طرح کا معاملہ فریقین کے درمیان طے پاجاتا ہے تو یہ بظاہر مشارکہ کے کسی بنیادی قاعدے کے خلاف معلوم نہیں ہوتا، تاہم، یہ تجویز اسلامی فقہ کے ماہرین کے مزید غوروفکر اور تحقیق کی محتاج ہے، عملی طور پر بظاہر یوں معلوم ہوتا ہے کہ فریقین اس اصول پر متفق ہوگئے ہیں کہ اختتام مدت پر مشارکہ کو حاصل ہونے والا نفع، یومیہ استعمال ہونے والے سرمائے کی بنیاد پر تقسیم کیا جائیگا، جس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ فی یوم ایک روپے پر حاصل ہونے والے نفع کی اوسط

نکالی جائے گی، اس فی یوم فی روپیہ اوسط نفع کو ان دنوں کی تعداد کے ساتھ ضرب دی جائے گی جتنے دن ہر سرمایہ کار نے اپنی رقم کاروبار میں رکھی، جس سے اس کے نفع میں استحقاق کا فیصلہ یومیہ پیداوار کی بنیاد پر کیا جائے گا۔

بعض معاصر علماء اس طریقے سے نفع کے حساب کی اجازت نہیں دیتے، اس بنیاد پر کہ یہ ایک تخمینی طریق کار ہے جو کسی شریک کو حاصل ہونے والے حقیقی نفع کی عکاسی نہیں کرتا، اس لئے کہ ایسا ہوسکتا ہے کہ کاروبار کو ایک عرصے میں بڑا نفع حاصل ہوا ہو جبکہ کسی خاص سرمایہ کار کی کوئی رقم اس عرصے میں کاروبار میں لگی ہوئی ہی نہ ہو یا بہت تھوڑی اور ناقابل ذکر رقم لگی ہو، حالانکہ اس کے ساتھ معاملہ دوسرے ان سرمایہ کاروں کے برابر کیا جائے گا جنہوں نے اس عرصے میں بڑی رقم کاروبار میں لگائی ہوئی تھی، اس کے برعکس ایک عرصے میں کاروبار کو بہت زیادہ نقصان ہوسکتا ہے جبکہ ایک خاص سرمایہ کار نے بڑی رقم کاروبار میں لگائی ہوئی تھی، حالانکہ یہ اپنے نقصان کا ایک حصہ ان دوسرے سرمایہ کاروں کی طرف منتقل کر رہا ہے جنہوں نے اس عرصے میں کوئی رقم نہیں لگائی ہوئی تھی، یا لگائی ہوئی تھی لیکن ناقابل ذکر مقدار میں۔

اس دلیل کا یہ جواب دیا جاسکتا ہے کہ مشارکہ میں یہ ضروری نہیں کہ کسی شریک کو صرف اس کی اپنی رقم پر حاصل ہونے والا منافع ہی ملنا چاہیے، جب ایک مرتبہ مشارکہ وجود میں آگیا تو مشترکہ حوض میں حاصل ہونے والا نفع تمام شرکاء کو ملے گا، قطع نظر اس سے کہ ان کی رقم مخصوص معاہدے میں استعمال ہوئی ہے یا نہیں، یہ بات خاص طور پر فقہ حنفی پر صادق آتی ہے جس کے مطابق صحیح مشارکہ کے لئے یہ ضروری نہیں کہ رقم کی شکل میں لگایا ہوا شرکاء کا سرمایہ آپس میں ملالیا جائے، اس کا مطلب یہ ہوا کہ اگر "الف" "ب" کے ساتھ ایک

عقد مشارکہ میں داخل ہو، لیکن اس نے ابھی تک اپنی رقم مشترکہ حوض میں صرف نہیں کی، تب بھی یہ ان معاہدوں کے منافع میں اپنے حصے کا حق دار ہوگا جو کہ "ب" نے اپنی رقم سے مشارکہ کے لئے کئے ہیں (۱)، اگرچہ منافع میں اس کا اپنے حصے کا استحقاق اس رقم کے دیدینے کے ساتھ مشروط ہوگا جو اس نے اپنے ذمے میں لی ہے لیکن یہ حقیقت پھر بھی موجود ہے کہ اس خاص عقد کا نفع اس کی رقم سے حاصل نہیں ہوا، اس لئے کہ جو رقم یہ بعد میں کسی مرحلے پر دے گا وہ تو کسی اور معاملے میں استعمال ہوگی، فرض کیجئے کہ "الف" اور "ب" ایک لاکھ روپے کا کاروبار کرنے کیلئے ایک مشارکہ میں داخل ہوتے ہیں، یہ دونوں طے کر لیتے ہیں کہ ہر شخص پچاس ہزار روپیہ شامل کرے گا اور نفع برابر تقسیم ہوگا، "الف" نے ابھی تک اپنے پچاس ہزار روپے مشترکہ حوض میں شامل نہیں کئے، "ب" کو ایک نفع بخش معاملہ نظر آتا ہے اور وہ اپنی طرف سے لگائے گئے پچاس ہزار روپے سے مشارکہ کے لئے دو ایئر کنڈیشنز خرید لیتا ہے اور انہیں ساٹھ ہزار روپے میں بیچ دیتا ہے، جس سے دس ہزار روپے نفع حاصل ہوتا ہے، "الف" اپنے حصے کے پچاس ہزار روپے اس معاملے کے بعد شامل کرتا ہے، ان پچاس ہزار روپے کے دو ریفریجریٹر خریدے جاتے ہیں جو کہ اڑتالیس ہزار سے زائد پر نہیں بکتے، جس کا مطلب یہ ہے کہ اس معاملے میں دو ہزار کا خسارہ ہوا، اگرچہ "الف" کی رقم سے کیے جانے والے معاملے میں دو ہزار کا خسارہ ہوا ہے جبکہ ایئر کنڈیشنز کے نفع بخش معاملے میں صرف "ب" کی رقم استعمال ہوئی ہے جس میں "الف" کا کوئی حصہ نہیں تھا پھر بھی "الف" پہلے معاملے کے نفع میں اپنے حصے کا مستحق ہوگا،

---

(۱) بدائع الصنائع ج ۶ ص ۵۴، ۶۰

دوسرے معاملے میں جو دو ہزار روپے کا نقصان ہوا ہے وہ پہلے معاملے کے نفع سے منہا کرلیا جائے گا، جس سے مجموعی نفع کم ہو کر آٹھ ہزار تک آجائے گا، یہ آٹھ ہزار کا نفع دونوں میں تقسیم ہوگا، جس کا مطلب یہ ہوا کہ "الف" کو چار ہزار روپے ملیں گے اگرچہ اس کی رقم سے کیے جانے والے معاملے میں خسارہ ہوا تھا۔

وجہ یہ ہے کہ جب فریقین مشارکہ کے عقد میں داخل ہو گئے تو اس کے بعد مشارکہ کے لئے جو بھی عقد ہوں گے وہ اس مشترکہ حوض کی طرف ہی منسوب ہوں گے، قطع نظر اس سے کہ ان معاملوں میں کس کی انفرادی رقم استعمال ہوئی ہے۔ اس عقد مشارکہ میں داخل ہونے کی وجہ سے ہر شریک ہر معاملے میں فریق ہوگا۔

مذکورہ بالا وضاحت پر ایک ممکنہ اعتراض یہ ہو سکتا ہے کہ مذکورہ مثال میں "الف" نے پچاس ہزار روپے کی ادائیگی اپنے ذمے لی ہے، اور معاملہ کرنے سے پہلے ہی معلوم ہے کہ وہ اتنی رقم مشارکہ میں شامل کرے گا، لیکن مجوزہ مشارکہ کا جاری اکاؤنٹ جس میں شریک روزانہ آتے اور جاتے رہتے ہیں، اس میں کسی بھی شریک نے کوئی متعین رقم شامل کرنا اپنے ذمے نہیں لیا ہوتا، لہٰذا مشارکہ میں داخل ہوتے وقت ہر فریق کی طرف سے لگایا جانے والا سرمایہ غیر معلوم ہوتا ہے، جس کی وجہ سے مشارکہ غیر صحیح ہو جانا چاہیے۔

اس سوال کا جواب یہ ہے کہ قدیم فقہاء کے نقطہ ہائے نظر اس بارے میں مختلف ہیں کہ کیا مشارکہ کے صحیح ہونے کے لیے یہ ضروری ہے کہ کل رأس المال کی مقدار شرکاء کو پہلے سے معلوم ہو، حنفی فقہاء اس بات پر متفق ہیں کہ مشارکہ کیلئے یہ بات شرط نہیں ہے، مشہور حنفی فقیہ کاسانی لکھتے ہیں۔

وأما العلم بقدر رأس المال وقت العقد فليس بشرط لجواز الشركة بالأموال عندنا، وعند الشافعي شرط..... ولنا أن الجهالة لا تمنع جواز العقد لعينها، بل لإفضائها إلى المنازعة، وجهالة رأس المال وقت العقد لا تفضي إلى المنازعة، لأنه يعلم مقداره ظاهرا وغالبا، لأن الدراهم والدنانير توزنان وقت الشراء فيعلم مقدارها، فلايؤدي إلى جهالة مقدار الربح وقت القسمة.

"ہمارے نزدیک شرکۃ الأموال کے جواز کے لیے یہ ضروری نہیں ہے کہ عقد کے وقت رأس المال کی مقدار معلوم ہو، اور امام شافعیؒ کے نزدیک یہ شرط ہے، .... ہماری دلیل یہ ہے کہ جہالت بذات خود عقد کے جواز میں مانع نہیں ہے، بلکہ اس وجہ سے ہے کہ یہ تنازعہ پیدا ہونے کا باعث بنتی ہے، اور عقد کے وقت رأس المال کا معلوم نہ ہونا تنازعہ کا باعث نہیں بنتا، اس لئے کہ یہ مقدار عموماً اس وقت معلوم ہو جاتی ہے جب مشارکہ کیلئے کوئی چیز خریدی جاتی ہے، لہٰذا تقسیم کے وقت نفع کی مقدار میں جہالت پیدا نہیں ہوگی"

(بدائع الصنائع ج ٦ ص ٦٣)

یہ بات درست ہے کہ جاری مشارکہ کا تصور جس میں شرکاء کچھ رقم کسی وقت نکلوالیں اور دوسرے وقت نئی رقم شامل کر دیں اور نفع یومیہ پیداوار کی بنیاد پر تقسیم ہو، یہ تصور اسلامی فقہ کی قدیم کتابوں میں نہیں پایا جاتا، لیکن یہ بات کسی طریقہ کار کو شرعاً ناجائز نہیں بناتی جب تک کہ یہ مشارکہ کے بنیادی اصولوں کے خلاف نہ ہو۔ مجوزہ طریق کار میں تمام شرکاء سے برابر سلوک کیا جاتا ہے، ہر شریک کے نفع کا حساب اس مدت کی بنیاد پر کیا جاتا ہے جس کے دوران اس کی

رقم مشترکہ حوض میں رہی ہے۔ اس حقیقت میں کوئی شک نہیں کہ مشترکہ تالاب کو مجموعی طور پر حاصل ہونے والا نفع اس رقم کے مشترکہ استعمال کی وجہ سے حاصل ہوا ہے جو کہ شرکاء نے مختلف اوقات میں شامل کی ہے۔ اگر تمام شرکاء باہمی رضامندی سے یہ طے کر لیتے ہیں کہ نفع یومیہ پیداوار کی بنیاد پر تقسیم ہوگا تو کوئی ایسا شرعی حکم موجود نہیں ہے جو اسے ناجائز قرار دے۔ بلکہ اس کے برعکس اسے حضور اقدس صلی اللہ علیہ وآلہٖ وسلم کی اس عمومی ہدایت کی تائید حاصل ہے جو پہلے کئی مرتبہ ذکر کی گئی معروف حدیث میں بیان کی گئی ہے۔

"المسلمون علی شروطهم إلا شرطا حرم حلالا أو أحل حراما"

"مسلمان آپس میں طے شدہ معاہدوں کے پابند ہیں' جب تک
کہ یہ معاہدے حلال کو حرام یا حرام کو حلال نہ قرار دیں"۔

اگر یومیہ پیداوار کی بنیاد پر تقسیم کو قبول نہ کیا جائے تو اس کا مطلب یہ ہوگا کوئی شریک مشترکہ حوض سے نہ رقم نکلوا سکتا ہے اور نہ ہی اس میں نئی رقم شامل کر سکتا ہے' اسی طرح کوئی شخص اس وقت تک نئی سرمایہ کاری کرنے کے قابل بھی نہیں ہوگا جب تک کہ نئی مدت کی متعین تاریخ نہ آجائے' بنکوں کی کھاتہ داروں کی جہت سے (Deposits Side) جہاں کھاتہ دار روزانہ کئی مرتبہ رقم جمع کرواتے اور نکلواتے ہیں' یہ طریق کار بالکل ناقابل عمل ہے' یومیہ پیداوار کے تصور کو رد کر دینے کی وجہ سے یہ کھاتہ دار اس بات پر مجبور ہوں گے کہ اپنی بچی ہوئی رقم کو کسی نفع بخش اکاؤنٹ میں جمع کرانے سے پہلے کئی ماہ انتظار کریں۔ اس سے صنعت وتجارت کی ترقی کے لئے بچتوں کے استعمال میں رکاوٹ پیدا ہوگی اور طویل عرصے کے لئے تمویلی سرگرمیوں کا پہیہ جام ہو جائے گا' اس مشکل کا یومیہ پیداوار کے طریق کار پر عمل کے علاوہ کوئی حل نہیں ہے' چونکہ شریعت کا

کوئی حکم اس کے خلاف نہیں ہے اس لئے اس طریق کار کو نہ اپنانے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔

مشارکہ فائنانسنگ پر چند اعتراضات

اب ہمیں ان اعتراضات کا جائزہ لینا چاہیے جو مشارکہ کو بطور طریقہ تمویل اختیار کرنے کے خلاف عملی نقطۂ نظر سے اٹھائے جاتے ہیں۔

ا۔ خسارے کا رسک :

ایک دلیل یہ پیش کی جاتی ہے کہ مشارکہ کے طریقہ کار کو اختیار کرنے کی صورت میں تمویل کرنے والے بنک یا ادارے کی طرف کاروبار کے خسارے کے منتقل ہونے کے زیادہ امکانات ہیں، پھر خسارہ عام کھاتہ داروں کی طرف بھی منتقل ہوگا۔ کھاتہ داروں کو چونکہ مستقل طور پر خسارے کے خطرے میں ڈالا جارہا ہوگا اس لئے وہ بنکوں اور مالیاتی اداروں میں اپنی رقم رکھوانا نہیں چاہیں گے، جس کی وجہ سے یہ بچتیں یا تو جامد رہیں گی یا بینکنگ چینل کے باہر معاہدوں میں استعمال ہوں گی اس طرح سے قومی سطح پر معاشی ترقی میں ان کا حصہ نہیں ہوگا، لیکن یہ دلیل غلط فہمی پر مبنی ہے۔ مشارکہ کی بنیاد پر تمویل کرنے سے پہلے بنک اور مالیاتی ادارے اس مجوزہ کاروبار کے امکانات (Feasibility) کا جائزہ لیں گے جس کے لئے فنڈز درکار ہیں، حتی کہ موجودہ سودی بینکاری نظام میں بھی بینک ہر درخواست دینے والے کو قرضہ جاری نہیں کر دیتے، بلکہ یہ کاروبار کے امکانات کا جائزہ لیتے ہیں اور اگر انہیں یہ خدشہ ہو کہ یہ کاروبار نفع بخش نہیں ہے تو یہ قرض جاری کرنے سے انکار کر دیتے ہیں، مشارکہ کی صورت میں بینک اور مالیاتی

ادارے یہ جائزہ زیادہ گہرائی اور احتیاط کے ساتھ لیں گے۔

مزید براں یہ کہ کوئی بینک یا مالیاتی ادارہ خود کو ایک ہی مشارکہ تک محدود نہیں رکھ سکتا' بلکہ ان کے متنوع مشارکہ ہوں گے۔ اگر ایک بینک نے اپنے گاہکوں (Clients) میں سے سو گاہکوں کے ساتھ مشارکہ کی بنیاد پر تمویل کی ہے اور یہ تمویل بھی اس نے ان میں سے ہر ایک کی کاروباری تجاویز کے امکانات کا جائزہ لے کر کی ہے تو یہ تصور کرنا بہت مشکل ہوگا کہ یہ سب کے سب یا ان کی اکثریت خسارے میں جائے گی' ضروری اقدامات اور پوری احتیاط اختیار کرنے کے بعد زیادہ سے زیادہ یہ ہوگا کہ ان میں سے بعض میں نقصان ہو جائے گا' لیکن دوسری طرف نفع بخش مشارکہ جات میں سودی قرضوں سے زیادہ نفع کی امید ہے' اس لئے کہ حقیقی نفع بینک اور عمیل (Client) میں تقسیم ہوگا' اس لئے مشارکہ کا پورا شعبہ خسارے میں جائے اس کی توقع نہیں ہے' اور مجموعی خسارے کا امکان صرف نظریاتی امکان ہے جو کہ کھاتہ داروں کی حوصلہ شکنی نہیں کرے گا' کسی مالیاتی ادارے کو خسارے کا یہ نظریاتی امکان کسی جوائنٹ سٹاک کمپنی میں خسارے کے امکان سے بہت کم ہے جس کا کاروبار ایک محدود شعبے میں منحصر ہوتا ہے' اس کے باوجود لوگ اس کے حصے خریدتے ہیں اور خسارے کا یہ امکان انہیں ان شیئرز میں سرمایہ کاری سے باز نہیں رکھتا' بینک اور تمویلی اداروں کی صورت حال اس سے کافی مضبوط ہے' اس لئے کہ ان کی مشارکہ کی سرگرمیاں اتنی متنوع ہوں گی کہ ہر ایک مشارکہ میں ہونے والے ممکنہ نقصان کی تلافی دوسرے مشارکہ جات سے حاصل ہونے والے منافع سے ہو جائے گی۔

اس کے علاوہ ایک اسلامی معیشت کو ایسی ذہنیت پیدا کرنی چاہیے جس کے مطابق یہ یقین کیا جائے کہ رقم پر حاصل کیا جانے والا کوئی بھی نفع کاروبار کا

رسک قبول کرنے کا صلہ ہے' مہارتوں یا مجموعی شعبے میں تنوع پیدا کر کے یہ رسک اتنا کم بھی کیا جا سکتا ہے کہ بالکل فرضی یا نظریاتی بن کر رہ جائے' لیکن اس رسک کو بالکلیہ زائل کرنے کا کوئی راستہ نہیں ہے' جو شخص منافع حاصل کرنا چاہتا ہے اسے اتنا معمولی رسک ضرور قبول کرنا ہوگا' باوجود اس کے کہ عام جوائنٹ سٹاک کمپنیوں میں بھی یہ بات پائی جاتی ہے کسی نے کبھی یہ اعتراض نہیں کیا کہ شیئر ہولڈرز کی رقم نقصان میں ڈال دی گئی ہے' مسئلہ اس نظام کا پیدا کردہ ہے جو بینکنگ اور تمویل کی سرگرمیوں کو عام تجارتی سرگرمیوں سے الگ کرتا ہے اور جس نظام نے لوگوں کو یہ باور کرنے پر مجبور کر دیا ہے کہ بینک اور تمویلی ادارے صرف زر اور کاغذاتِ زر کا کاروبار کر سکتے ہیں اور یہ کہ ان کا صنعت و تجارت پر مرتب ہونے والے عملی نتائج کے ساتھ کوئی واسطہ نہیں' اس لئے یہ ہر حالت میں متعین منافع کے استحقاق کا دعوی کرتے ہیں۔ تمویلی شعبے اور صنعت و تجارت کے شعبوں میں اس علیحدگی نے کلی سطح (Macro- Level) پر معیشت کو بہت نقصان پہنچایا ہے' ظاہر ہے کہ جب ہم اسلامی بینکاری کی بات کرتے ہیں تو اس کا مقصد یہ ہرگز نہیں ہوتا کہ یہ ہر ہر معاملے میں روایتی نظام کی پیروی کرے گی۔ اسلام کے اپنے اقدار اور اصول ہیں جو تمویل کی صنعت و تجارت سے علیحدگی پر یقین نہیں رکھتے' جب یہ اسلامی نظام سمجھ میں آجائے گا تو لوگ نقصان کے نظریاتی خطرے کے باوجود تمویلی شعبے (Financing Sector) میں اس سے زیادہ آمادگی کے ساتھ سرمایہ کاری کریں گے جتنی وہ نفع بخش کمپنیوں میں کرتے ہیں۔

۲۔ بددیانتی:

مشارکہ فائنانسنگ کے خلاف ایک اور خدشہ جو ظاہر کیا جاتا

ہے وہ یہ ہے کہ بد دیانت کلائنٹس مشارکہ کے اس ذریعے کو ناجائز استعمال کریں گے اور تمویل کار کو کوئی نفع نہیں لوٹائیں گے' وہ ہمیشہ یہی دکھائیں گے کہ کاروبار کو کوئی نفع ہی نہیں ہوا' بلکہ حقیقت یہ ہے کہ وہ یہ دعوی بھی کر سکتے ہیں کہ کاروبار کو نقصان ہوا ہے' جس سے صرف نفع ہی نہیں اصل رقم بھی خطرے میں پڑ جائے گی'

یقیناً واقعی یہ ایک خطرہ ہے' خاص طور پر ان معاشروں میں جہاں بد عنوانی روز مرہ کا معمول بن چکی ہے'لیکن' بہر حال اس مسئلے کا حل اتنا مشکل بھی نہیں ہے جتنا عموماً باور کیا جاتا ہے یا بڑھا چڑھا کر پیش کیا جاتا ہے۔

اگر کسی ملک کے تمام بینک' مرکزی بینک اور حکومت کی پوری مدد کے ساتھ اسلامی طریقۂ کار کے مطابق چلائے جائیں تو بد دیانتی کے مسئلہ پر قابو پانا مشکل نہیں ہوگا' سب سے پہلی بات تو یہ ہے کہ بہتر طریقے سے ڈیزائن کیا ہوا آڈٹ کا نظام رائج کرنا ہوگا' جس کے مطابق کلائنٹس کے حسابات رکھے جائیں گے اور انہیں اچھی طرح کنٹرول کیا جائے گا'اس پر بھی پہلے بحث ہو چکی ہے کہ منافع کا تعین صرف اجمالی نفع کی بنیاد پر کیا جائے'اس سے تنازعات اور خورد برد کے امکانات کم ہو جائیں گے' پھر بھی اگر عمیل کی طرف سے کوئی بد دیانتی' بے ضابطگی یا لاپرواہی پائی گئی تو اسے تادیبی کاروائی کا سامنا کرنا ہوگا'اور اسے ملک کے کسی بھی بینک سے کوئی سہولت حاصل کرنے سے کم از کم ایک مخصوص مدت کے لئے محروم بھی کیا جاسکتا ہے۔ یہ اقدامات حقیقی نفع چھپانے یا کسی اور بد دیانتی کے ارتکاب کے خلاف مضبوط رکاوٹ ثابت ہوں گے'مزید بر آں بینکوں کے کلائنٹس مستقل طور پر خسارہ دکھانے کے متحمل نہیں ہو سکتے'اس لیے کہ یہ مختلف حوالوں سے خود ان کے اپنے مفاد کے خلاف ہوگا' یہ درست ہے کہ مذکورہ بالا احتیاطی

تدابیر اختیار کرنے کے باوجود ایسی صورت احوال کے امکانات موجود ہیں جن میں بعض کلائنٹس اپنے برے مقاصد میں کامیاب ہو جائیں 'لیکن سزا کے اقدامات اور کاروبار کا عمومی ماحول ایسے مواقع کو کم کر دیں گے (خود سودی معیشت میں بھی نادہندگان ناقابل وصول قرضوں (Bad Debts)(۱) کی مشکلات پیدا کرتے رہتے ہیں) یہ بات مشارکہ کے پورے نظام کو مسترد کرنے کا معقول سبب یا اس کا عذر نہیں بن سکتی۔

بلاشبہ بددیانتی کا یہ خدشہ ان بینکوں اور مالیاتی اداروں کیلئے بہت زیادہ ہے جو روایتی بینکوں کے عمومی دھارے سے الگ ہو کر کام کر رہے ہیں 'انہیں متعلقہ حکومتوں اور مرکزی بینکوں کا خاص تعاون حاصل نہیں ہوتا' یہ نہ تو نظام تبدیل کر سکتے ہیں اور نہ ہی یہ اپنے قوانین اور قواعد وضوابط لاگو کر سکتے ہیں 'لیکن انہیں یہ بات نہیں بھولنی چاہیے کہ وہ محض کاروباری ادارے ہی نہیں ہیں' یہ بینکنگ کے ایسے نظام کو متعارف کرانے کیلئے قائم کیے گئے ہیں جس کا اپنا ایک فلسفہ ہے۔ ان کی یہ ذمہ داری ہے کہ وہ اس نظام کو آگے بڑھائیں اگرچہ اس کی وجہ سے کسی حد تک ان کے منافع کا حجم کم ہونے کا خدشہ ہو' اس لئے انہیں کم از کم چند منتخب بنیادوں پر ہی سہی مشارکہ کا استعمال شروع کرنا چاہیے' ہر بینک کے کچھ ایسے کلائنٹس ضرور ہوتے ہیں جن کی ایمان داری شک وشبہ سے بالا ہوتی ہے' اسلامی بینکوں کو چاہیے کہ کم از کم ان کے ساتھ تمویل صحیح مشارکہ کی بنیاد پر کریں' اس سے مارکیٹ میں اچھی نظیر قائم کرنے میں مدد ملے گی اور دوسرے اس کی پیروی

---

(۱) bad debts کسی شخص یا کاروبار کے ذمے ایسا قرض جس کی وصولی ناممکن ہو یا وصولی کی لاگت قرض کی مالیت سے زیادہ ہو' حسابات کی تیاری میں ایسے قرضوں کو خسارہ تصور کیا جاتا ہے۔ (مترجم) (The Penguin Dictionary of Commerce)

پر آمادہ ہوں گے۔ مزید برآں کچھ ایسے سیکٹرز بھی ہیں جن میں مشارکہ کی بنیاد پر تمویل بڑی آسانی سے ہو سکتی ہے، مثال کے طور پر برآمد کی تمویل میں مشارکہ کو استعمال کیا جائے تو بددیانتی کا خاص امکان نہیں ہے، برآمد کنندہ کے پاس باہر سے ایک متعین آرڈر موجود ہے، قیمتیں طے شدہ ہیں، لاگت کا اندازہ لگانا کوئی مشکل نہیں ہے، ادائیگی عموماً ایل سی کی وجہ سے محفوظ ہوتی ہے۔ ادائیگی خود بینک کے ذریعے ہوتی ہے۔ ایسے حالات میں کوئی وجہ نہیں ہے کہ مشارکہ کے طریقے کو اختیار نہ کیا جائے۔ اسی طرح درآمد کی تمویل بھی مشارکہ کی بنیاد پر چند احتیاطوں کے بعد ہو سکتی ہے۔ جیسا کہ اسی باب میں پہلے بیان کیا جا چکا ہے۔

۳۔ کاروبار کی رازداری :

مشارکہ پر ایک اور تنقید یہ کی جاتی ہے کہ تمویل کار (Financier) کو عمیل کے کاروبار میں شریک بنانے سے کاروبار کے راز اس (تمویل کار) کے پاس اور اس کے ذریعے سے دوسرے تاجروں کے پاس چلے جائیں گے۔

لیکن اس کا حل بہت آسان ہے۔ مشارکہ میں داخل ہوتے وقت عمیل (Client) یہ شرط لگا سکتا ہے کہ تمویل کار (Financier) انتظام وانصرام (Management) کے معاملات میں مداخلت نہیں کرے گا، اور وہ کاروبار کے متعلق کسی قسم کی معلومات کسی شخص کو عمیل کی اجازت کے بغیر منتقل نہیں کرے گا، رازداری کو برقرار رکھنے کے اس طرح کے معاہدے کا باوقار ادارے احترام کرتے ہیں، خاص طور پر بنک اور مالیاتی ادارے جن کا سارا کاروبار ہی رازداری پر مبنی ہوتا ہے۔

۴۔ کلائنٹس کا نفع میں شرکت پر آمادہ نہ ہونا :

بعض اوقات یہ کہا جاتا ہے کہ کلائنٹس بینکوں کے ساتھ حقیقی نفع میں شریک نہیں ہونا چاہتے' یہ ناپسندیدگی دو وجوہ پر مبنی ہے۔

(۱) یہ سمجھتے ہیں کہ بینک حقیقی نفع' جو کہ بہت زیادہ بھی ہو سکتا ہے' میں شریک ہونے کا کوئی حق نہیں رکھتے' اس لئے کہ کاروبار کی مینجمنٹ اور اس کو چلانے سے انہیں سروکار نہیں ہوتا' تو یہ (کلائنٹس) اپنی محنت کے ثمرات میں بینکوں کو کیوں شامل کریں گے جو کہ صرف فنڈز فراہم کرتے ہیں' کلائنٹس یہ دلیل بھی دیتے ہیں کہ روایتی بینک سود کی معمولی شرح پر راضی ہو جاتے ہیں تو اسلامی بینکوں کو بھی ایسا ہی کرنا چاہیے۔

(۲) اگر مذکورہ بات ایک عنصر نہ بھی ہو تب بھی کلائنٹس اس بات سے خوفزدہ ہیں کہ ان کے حقیقی منافع کا بینکوں کو علم ہو جائے گا اور ان کے ذریعے سے یہ معلومات ٹیکسوں کے بااختیار لوگوں تک پہنچ جائیں گی اور کلائنٹس کی ٹیکس کی ذمہ داریاں بڑھ جائیں گی۔

پہلی بات کا حل اگرچہ آسان نہیں ہے' لیکن اتنا مشکل اور ناممکن بھی نہیں ہے' ایسے کلائنٹس کو اس بات کا قائل کرنے کی کوشش کرنی چاہئے کہ بڑی مجبوری کے بغیر سودی قرضہ لینا' بہت بڑا گناہ ہے' محض کاروبار کو وسعت دینا کسی بھی اعتبار سے شدید ضرورت میں داخل نہیں ہے' مشارکہ کے ذریعے سے اپنے کاروبار کے لئے جائز فنڈ کی فراہمی کا انتظام کر کے وہ نہ صرف اللہ تعالیٰ کی خوشنودی حاصل کریں گے بلکہ اپنے لئے اور اسلامی بینک کے لئے نفع کو بھی حلال بنائیں گے۔

دوسرے عنصر کے بارے میں یہی کہا جا سکتا ہے کہ بعض مسلم ممالک میں ٹیکس کی شرح ناجائز اور غیر منصفانہ ہے' اسلامی بینکوں اور ان کے تمام کلائنٹس کو چاہیے کہ وہ حکومتوں کو قائل کرنے کی کوشش کریں اور ان قوانین کو تبدیل کرانے کے لئے محنت کریں جو کہ اسلامی بینکاری کے راستے میں رکاوٹ ہیں' حکومتوں کو بھی یہ حقیقت سمجھنے کی کوشش کرنی چاہیے کہ اگر ٹیکسوں کی شرح معقول ہو اور ٹیکس ادا کرنے والوں کو قائل کیا جائے کہ دیانت داری سے ٹیکس ادا کرنے میں ان کا بھی فائدہ ہے تو سرکاری آمدنی میں کمی نہیں' اضافہ ہوگا۔

شرکت متناقصہ

(DIMINISHING MUSHARAKAH)

مشارکہ کی ایک اور شکل جسے ماضی قریب میں ترقی دی گئی ہے "مشارکہ متناقصہ" (۱) ہے' اس تصور کے مطابق ایک تمویل کار اور اس کا عمیل کسی جائیداد' سامان یا کاروباری ادارے کی مشترکہ ملکیت حاصل کرتے ہیں' تمویل کار کا حصہ کئی یونٹس میں تقسیم کر لیا جاتا ہے اور یہ بات معلوم ہوتی ہے کہ عمیل' تمویل کار کے حصے کے یونٹس ایک ایک کر کے کچھ وقفوں کے بعد خرید لے گا' جس کے نتیجے میں اس کا حصہ کم ہوتا رہے گا' یہاں تک کہ اس کے تمام یونٹس عمیل خرید لے گا اور جائیداد یا کاروباری ادارے کا تنہا مالک بن جائے گا'

شرکت متناقصہ کے اس تصور کو مختلف معاملوں میں مختلف طریقوں سے

---

(۱) یعنی مسلسل کم ہونے والی شرکت

اختیار کیا جاتا ہے' چند نمونے ذیل میں دیئے جاتے ہیں۔

ا۔ اسے عام طور پر ہاؤس فائنانسنگ کے لئے استعمال کیا جاتا ہے' عمیل ایک گھر خریدنا چاہتا ہے' جس کے لئے اس کے پاس کافی رقم موجود نہیں ہے' یہ ایک تمویل کار کے پاس جاتا ہے جو کہ مطلوبہ گھر کی خریداری میں اس کے ساتھ شریک ہونے پر آمادہ ہو جاتا ہے' قیمت کا بیس فیصد عمیل ادا کرتا ہے اور اسی فیصد تمویل کار' لہٰذا گھر کے اسی فیصد حصے کا مالک تمویل کار ہے اور بیس فیصد کا عمیل۔ جائیداد مشترکہ طور پر خریدنے کے بعد عمیل گھر کو اپنی رہائشی ضرورتوں کے لئے استعمال کرتا ہے' اور تمویل کار کو جائیداد میں اس کا حصہ استعمال کرنے کی وجہ سے کرایہ ادا کرتا ہے۔ اسی کے ساتھ ساتھ تمویل کار کے حصے کو آٹھ برابر یونٹس میں تقسیم کر لیا جاتا ہے' ہر یونٹ گھر کی دس فیصد ملکیت کی نمائندگی کرتا ہے (کیونکہ اس کی کل ملکیت اسی فیصد تھی) عمیل' تمویل کار سے یہ وعدہ کرتا ہے کہ ہر تین ماہ کے بعد ایک یونٹ خریدے گا' چنانچہ تین ماہ کی پہلی مدت پوری ہونے پر وہ گھر کی قیمت کا دس فیصد حصہ ادا کر کے ایک یونٹ خرید لیتا ہے' اس سے تمویل کار کا حصہ اسی فیصد سے کم ہو کر ستر فیصد ہو جائے گا' تمویل کار کو ادا کیا جانے والا کرایہ بھی اس حد تک کم ہو جائے گا' دوسری مدت کے پورا ہونے پر وہ ایک اور یونٹ خرید لے گا' جس سے جائیداد میں اس کا حصہ بڑھ کر چالیس فیصد ہو جائے گا اور تمویل کار کا کم ہو کر ساٹھ فیصد رہ جائے گا اور اسی تناسب سے کرایہ بھی کم ہو جائے گا' یہ ترتیب اسی طریقے سے چلتی رہے گی یہاں تک کہ دو سال کے اختتام پر عمیل تمویل کار کا سارا حصہ خرید لے گا جس سے اس کا حصہ 'صفر' رہ جائے گا اور عمیل کا حصہ سو فیصد ہو جائے گا۔

یہ طریقِ کار تمویل کار کو یہ اجازت دیتا ہے کہ جائیداد میں اپنی ملکیت

کے تناسب سے کرایہ کا دعویٰ کرے اور اسی کے ساتھ اپنے حصے کے یونٹس کی بیع کے ذریعے سے اپنا اصل سرمایہ وقفے وقفے سے واپس حاصل کرے۔

۲۔ "الف" مسافروں کو ٹرانسپورٹ کی خدمات مہیا کرنے کے لئے ایک ٹیکسی خریدنا چاہتا ہے تاکہ لوگوں سے لئے جانے والے کرایوں سے آمدنی حاصل کرے، لیکن اس کے پاس فنڈز کی کمی ہے، "ب" ٹیکسی کی خریداری میں شرکت کے لئے تیار ہو جاتا ہے، وہ دونوں مشترکہ طور پر ایک ٹیکسی خریدتے ہیں۔ 80% قیمت "ب" ادا کرتا ہے اور 20% "الف" یہ ٹیکسی لوگوں کو سفری خدمات مہیا کرنے کے لئے لگا دی جاتی ہے جس سے یومیہ =/1000 روپے آمدن ہوتی ہے، چونکہ "ب" کا ٹیکسی میں 80% حصہ ہے اس لئے اس پر اتفاق کر لیا گیا کہ کرایہ کا 80% حصہ "ب" کو ملے گا اور 20% "الف" کو جس کا گاڑی میں حصہ بھی 20% ہی ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ =/800 روپے یومیہ "ب" اور =/200 "الف" کو حاصل ہوں گے، تین ماہ بعد "الف" "ب" کے حصے میں سے ایک یونٹ خرید لیتا ہے، جس سے "ب" کا حصہ کم ہو کر 70% رہ گیا اور "الف" کا بڑھ کر 30% ہو گیا، جس کا مطلب یہ ہوا کہ اس تاریخ سے "الف" یومیہ آمدن میں سے =/300 روپے کا مستحق ہے اور "ب" =/700 روپے کا۔ یہ طریقِ کار جاری رہے گا، یہاں تک کہ دو سال کے اختتام پر ٹیکسی مکمل طور پر "الف" کی ملکیت میں ہو گی، اور "ب" اپنی اصل سرمایہ کاری کی رقم بھی واپس لے چکا ہو گا اور مذکورہ طریقے کے مطابق آمدن میں اپنا حصہ بھی۔

۳۔ "الف" ریڈی میڈ گارمنٹس کا کاروبار شروع کرنا چاہتا ہے، لیکن اس کے پاس اس کاروبار کے لئے مطلوبہ رقم کی کمی ہے، "ب" ایک متعینہ مدت، جو ہم دو سال فرض کر لیتے ہیں، کے لئے اس کے ساتھ شریک ہونے پر راضی ہو جاتا

ہے' چالیس فیصد سرمایہ کاری "الف" کرتا ہے اور ساٹھ فیصد "ب" کرتا ہے' دونوں مشارکہ کی بنیاد پر کاروبار کا آغاز کر دیتے ہیں۔ دونوں کے نفع کی متعین نسبت صراحتاً طے کر لی جاتی ہے' اسی کے ساتھ کاروبار میں "ب" کے حصے کے چھ برابر یونٹس بنا لئے جاتے ہیں' اور "الف" انہیں تدریجاً خریدنا شروع کر دیتا ہے' یہاں تک کہ دو سال کے اختتام پر "ب" کاروبار سے باہر ہو جاتا ہے' اور "الف" اس کا تنہا مالک بن جاتا ہے' "ب" کو مختلف مدتوں میں ملنے والے نفع کے علاوہ وہ اپنے یونٹس کی قیمت بھی حاصل کرے گا جو کہ عملی طور پر اس کے اصل سرمایہ کی واپسی کے مترادف ہے۔

شرعی نقطۂ نظر سے تجزیہ کیا جائے تو یہ طریقِ کار مختلف معاملوں کا مجموعہ ہے جو کہ مختلف مراحل میں اپنا کردار ادا کرتے ہیں۔ اس لئے شرکت متناقصہ کی ابھی ذکر کردہ تینوں صورتوں پر اسلامی اصولوں کی روشنی میں بحث کی جاتی ہے۔

شرکت متناقصہ کی بنیاد پر ہاؤس فائنانسنگ :

مجوزہ طریق کار درج ذیل معاملوں پر مشتمل ہے۔

۱۔ جائیداد میں مشترکہ ملکیت پیدا کرنا (شرکۃ الملک)'

۲۔ تمویل کار کا حصہ عمیل کو کرایہ پر دینا'

۳۔ کلائنٹ (عمیل) کی طرف سے تمویل کار سے یہ وعدہ کہ وہ اس کے حصے کو خرید لے گا'

۴۔ مختلف مراحل پر اس کے یونٹس کی عملاً خریداری'

۵۔ تمویل کار کے جائیداد میں باقی ماندہ حصے کے حوالے سے کرایہ کا تعین۔

اب ہم اس طریق کار کے اجزاء پر تفصیلی بحث کرتے ہیں۔

(۱) مذکورہ طریق کار میں پہلا مرحلہ جائیداد میں مشترکہ ملکیت پیدا کرنا ہے، یہ بات اس باب کے شروع میں بیان کی جا چکی ہے کہ شرکۃ الملک مختلف طریقوں سے وجود میں آسکتی ہے، جن میں فریقین کی طرف سے مشترکہ خریداری بھی شامل ہے، اس بات کو تمام فقہاء نے متفقہ طور پر جائز قرار دیا ہے (۱)، اس لئے اس طرح مشترکہ ملکیت پیدا کرنے پر کوئی اعتراض نہیں ہو سکتا۔

(۲) اس طریق کار کا دوسرا حصہ یہ ہے کہ تمویل کار اپنا حصہ عمیل کو اجارہ (Lease) پر دیتا ہے اور اس پر اس سے کرایہ وصول کرتا ہے، یہ طریق کار بھی بالکل درست ہے، اس لئے کہ فقہاء کا اس بارے میں اختلاف نہیں ہے کہ کسی شخص کا کسی جائیداد میں اپنا مشاع حصہ (غیر منقسم حصہ) اپنے ہی شریک کو کرایہ پر دینا جائز ہے، اگر غیر منقسم حصہ کسی تیسرے فریق کو اجارہ پر دیا جاتا ہے تو اس کے جواز کے بارے میں فقہاء کے مختلف نقطہ ہائے نظر ہیں، امام ابو حنیفہ اور امام زفر کے نزدیک غیر منقسم حصہ تیسرے فریق کو اجارہ پر نہیں دیا جا سکتا، جبکہ امام مالک، امام شافعی، امام ابو یوسف اور امام محمد بن الحسن فرماتے ہیں کہ غیر منقسم حصہ بھی کسی شخص کو کرایے پر دیا جا سکتا ہے۔ لیکن جہاں تک اس صورت کا تعلق ہے کہ جائیداد اپنے ہی شریک کو کرایے پر دی جائے تو اس اجارے کے جواز پر تمام فقہاء متفق ہیں (۲)۔

(۳) مذکورہ بالا طریقے کا تیسرا مرحلہ یہ ہے کہ "عمیل" تمویل کار کے غیر منقسم حصے کے مختلف یونٹس خریدتا ہے، یہ معاملہ بھی شرعاً جائز ہے، اگر غیر

---

(۱) مثلاً دیکھئے : ردالمحتار ج ۳ ص ۳۶۴، ۳۶۵

(۲) ابن قدامہ : المغنی ج ۶ ص ۱۳۷، ردالمحتار ج ۶ ص ۴۸،۴۷

منقسم (مشاع) حصہ زمین اور عمارت دونوں سے تعلق رکھتا ہے تو دونوں کی بیع تمام فقہی مکاتب فکر کے نزدیک جائز ہے' اسی طرح اگر عمارت کا غیر منقسم حصہ خود شریک کو بیچنے کا ارادہ ہو تو یہ بھی باتفاق فقہاء جائز ہے' البتہ اگر اسے تیسری پارٹی کے ہاتھ فروخت کیا تو اس میں فقہاء کا اختلاف ہے(۱)

ابھی ذکر کئے گئے تین نکات سے یہ بات واضح ہو گئی کہ مذکورہ بالا تینوں معاملے بذات خود جائز ہیں' لیکن سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ کیا انہیں ایک ہی انتظام میں جمع کرنا جائز ہے' جواب یہ ہے کہ اگر تینوں معاملوں کو اس انداز سے جمع کیا جاتا ہے کہ ان میں سے ہر معاملہ دوسرے کے لئے شرط بن جائے تو شرعاً یہ جائز نہیں ہے' اس لئے کہ اسلام کے قانونی نظام میں یہ طے شدہ اصول ہے کہ ایک معاملے کو دوسرے کے لئے پیشگی شرط نہیں بنایا جا سکتا' لیکن مجوزہ سکیم میں یہ تجویز کیا گیا ہے کہ دو معاملوں کو ایک دوسرے کے لئے شرط بنانے کی بجائے صرف عمیل کی طرف سے یک طرفہ وعدہ ہونا چاہیے ایک تو اس بات کا کہ وہ تمویل کار کا حصہ اجارہ (Lease) پر لے کر کرایہ ادا کرے گا' دوسرے اس بات کا کہ وہ گھر میں تمویل کار کے حصے کے مختلف یونٹس مختلف مراحل پر خرید لے گا۔ اس سے ہم چوتھے مسئلے کی طرف منتقل ہو جاتے ہیں' اور وہ ہے اس طرح کے وعدے کے قانوناً لازم ہونے کا مسئلہ۔

(۴) عموماً یہ خیال کیا جاتا ہے کہ کسی کام کا وعدہ کر لینے سے وعدہ کرنے والے پر صرف اخلاقی ذمہ داری عائد ہوتی ہے جس پر عدالت کے ذریعے عمل درآمد نہیں کرایا جا سکتا' لیکن متعدد فقہاء ایسے بھی ہیں جن کا نقطۂ نظر یہ ہے کہ

---

(۱) ردالمحتار ج ۳ ص ۳۶۵

وعدے قضاءً بھی لازم ہوتے ہیں اور عدالت وعدہ کرنے والے کو ایفائے عہد پر مجبور کر سکتی ہے، خاص طور پر کاروباری سرگرمیوں میں (۱)، چند مالکی اور حنفی فقہاء کا خاص طور پر اس ضمن میں حوالہ دیا جا سکتا ہے جو کہتے ہیں کہ ضرورت کے موقعوں پر، وعدوں پر عدالت کے ذریعے بھی عمل کرایا جا سکتا ہے، حنفی فقہاء نے اس نقطۂ نظر کو ایک خاص بیع کے تعلق سے اختیار کیا ہے جسے "بیع بالوفاء" کہا جاتا ہے "بیع بالوفاء" کسی گھر کی بیع کا ایک خاص طریقہ ہے جس میں خریدار بیچنے والے سے یہ وعدہ کرتا ہے کہ جب یہ بائع خریدار کو گھر کی قیمت واپس کر دے گا تو وہ گھر اسے دوبارہ بیچ دے گا۔ یہ طریق کار وسطی ایشیاء کے ملکوں میں مروج تھا، اور حنفی فقہاء کا اس کے بارے میں نقطۂ نظر یہ تھا کہ اگر گھر کی دوبارہ بیع کو پہلی بیع کے لئے شرط بنایا گیا ہے تو یہ جائز نہیں ہے، لیکن اگر بیع بغیر شرط کے مؤثر ہے اور بیع کے مؤثر ہو جانے کے بعد خریدار یہ وعدہ کرتا ہے کہ جب بائع اسے یہی رقم پیش کرے گا تو وہ گھر اسے دوبارہ بیچ دے گا تو یہ وعدہ قابل قبول ہے اور اس کی وجہ سے وعدہ کرنے والے پر صرف اخلاقی ذمہ داری ہی عائد نہیں ہوگی بلکہ اس کے ذریعے سے اصل بائع کو ایک قانونی طور پر قابل نفاذ حق حاصل ہو جائے گا،

فقہاء نے اس طریق کار کو جائز قرار دیتے ہوئے اپنے نقطۂ نظر کی بنیاد اس اصول پر رکھی ہے کہ

قد تجعل المواعيد لازمة لحاجة الناس

"ضرورت کے وقت وعدوں کو عدالتی طور پر بھی لازم قرار

---

(۱) اس مسئلہ کی مزید تفصیل "مرابحہ" کے باب میں آئے گی،

دیا جا سکتا ہے"۔

حتی کہ اگر وعدہ بیع کے مؤثر اور نافذ ہونے سے پہلے کر لیا جاتا ہے اور اس کے بعد بیع بغیر شرط کے منعقد ہوتی ہے تو ان فقہاء کے نزدیک ایسا کرنا بھی جائز ہوگا(۱)

کوئی شخص یہ اعتراض اٹھا سکتا ہے کہ اگر وعدہ عملاً بیع میں داخل ہونے سے پہلے کیا گیا ہے تو عملاً یہ خود بیع میں شرط لگانے کی طرح ہے' اس لئے کہ فریقین کے بیع میں داخل ہونے کے وقت یہ شرط انہیں معلوم ہے' اس لئے اگرچہ بیع کسی صریح شرط کے بغیر ہے تب بھی اسے مشروط ہی سمجھنا چاہیے' اس لئے کہ ایک صریح شرط کا وعدہ اس سے پہلے ہو چکا ہے۔

اس اعتراض کا جواب یہ دیا جا سکتا ہے کہ بیع کے اندر شرط لگانے اور بیع کو مشروط کیے بغیر وعدہ کرنے میں بڑا فرق ہے' اگر بیع کے وقت صراحتاً شرط ذکر کی گئی تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ بیع اسی صورت میں نافذ اور صحیح ہوگی جبکہ وعدہ پورا کیا جائے گا' جس کا نتیجہ یہ ہوگا کہ اگر مستقبل میں وعدہ پورا نہ کیا گیا تو یہ بیع باطل تصور ہوگی' اس سے بیع کا عقد مستقبل کے کسی واقعہ پر موقوف ہو جاتا ہے جو واقع ہو بھی سکتا ہے اور نہیں بھی' اس سے عقد میں غیر یقینی صورت حال (غرر) پیدا ہو جاتی ہے جو کہ شریعت میں بالکل ناجائز ہے۔

اس کے برعکس اگر بیع کسی شرط کے بغیر ہوئی ہے' لیکن کسی پارٹی نے علیحدہ طور پر کوئی وعدہ کر لیا ہے تو یہ قرار نہیں دیا جا سکتا کہ بیع وعدہ کے ایفاء پر موقوف یا اس کے ساتھ مشروط ہے یہ بیع بہر حال مؤثر ہوگی خواہ وعدہ کرنے والا

---

(۱) دیکھئے: جامع الفصولین ج ۲ ص ۲۳۷ اور ردالمحتار ج ۴ ص ۱۳۵۔

اپنا وعدہ پورا کرے یا نہ کرے، حتی کہ اگر وعدہ کرنے والا اپنے وعدہ سے انحراف کرتا ہے تب بھی بیع مؤثر رہے گی، جس سے وعدہ کیا گیا ہے وہ زیادہ سے زیادہ یہ کر سکتا ہے کہ وعدہ کرنے والے کو عدالت کے ذریعے اپنا وعدہ پورا کرنے پر مجبور کرے، اور اگر وعدہ کرنے والا اپنا وعدہ پورا کرنے کے قابل نہیں ہے تو جس سے وعدہ کیا گیا تھا وہ اس حقیقی نقصان کا دعوی کر سکتا ہے جو اسے عدم ایفاء کی وجہ سے اٹھانا پڑا ہے۔

اس سے یہ واضح ہو جاتا ہے کہ خریدنے کا مستقل اور الگ وعدہ اصل عقد کو اس کے ساتھ مشروط یا اس پر موقوف نہیں بناتا، اس لئے اسے عمل میں لایا جا سکتا ہے۔

اس تجزیے کی بنیاد پر "شرکت متناقصہ" کو ہاؤس فائنانسگ کیلئے مندرجہ ذیل شرائط کے ساتھ استعمال کیا جا سکتا ہے۔

(الف) مشترکہ خریداری، اجارہ، اور تمویل کار کے حصے کے یونٹس کی بیع ان معاملوں کو ایک ہی عقد میں آپس میں ملانا نہیں چاہیے، تاہم مشترکہ خریداری اور عقد اجارہ کو ایک ہی دستاویز میں جمع کیا جا سکتا ہے جس کے ذریعے تمویل کار اس بات پر اتفاق کرے گا کہ وہ مشترکہ خریداری کے بعد اپنا حصہ عمیل کو کرایہ پر دے دے گا، ایسا کرنا اس لئے جائز ہے کہ جیسا کہ متعلقہ باب میں بیان کیا گیا ہے کہ اجارہ کسی آئندہ آنے والی تاریخ سے بھی مؤثر ہو سکتا ہے، اسی کے ساتھ عمیل ایک یک طرفہ وعدے پر دستخط کر سکتا ہے جس کے مطابق وہ تمویل کار کے حصے کے مختلف یونٹس متعین وقفوں کے بعد خرید لے گا، اور تمویل کار یہ بات قبول کر سکتا ہے کہ جب عمیل اس کے حصے کا ایک یونٹ خرید لے گا تو اسی تناسب سے کرایہ بھی کم ہو جائے گا۔

(ب) ہر یونٹ کی خریداری کے وقت' باقاعدہ ایجاب و قبول کے ذریعے اسی متعین تاریخ کو بیع کا انعقاد ہونا چاہیے۔

(ج) یہ زیادہ بہتر ہے کہ عمیل کی طرف سے مختلف یونٹس کی خریداری اس بازاری قیمت کے مطابق ہو جو کہ اس یونٹ کی خریداری کے وقت بازار میں رائج ہو' لیکن یہ بھی جائز ہے کہ خریداری کے اس وعدے میں جس پر عمیل نے دستخط کئے ہیں ایک قیمت بھی طے کرلی جائے۔

خدمات (Services) کے کاروبار کیلئے شرکت متناقصہ :

اوپر ذکر کردہ شرکت متناقصہ کی دوسری مثال ایک ٹیکسی کی مشترکہ خریداری کی تھی' تاکہ اسے کرایہ پر لگا کر آمدنی حاصل کی جائے۔ یہ طریق کار مندرجہ ذیل اجزاء پر مشتمل ہے۔

(۱) شرکۃ الملک کی شکل میں ٹیکسی کے اندر ایک مشترکہ ملکیت پیدا کرنا' جیسا کہ پہلے بیان کیا گیا یہ شرعاً جائز ہے۔

(۲) ٹیکسی کی خدمات (Services) کے ذریعے حاصل ہونے والی آمدن میں مشارکہ' یہ بھی جائز ہے' جیسا کہ اس باب کے شروع میں بیان کیا گیا۔

(۳) عمیل کا تمویل کار کے حصے کے مختلف یونٹس کو خریدنا' اس کا جواز ان شرطوں کے ساتھ مشروط ہے جو ہاؤس فائنانسنگ میں تفصیل سے بیان ہو چکی ہیں' لیکن ہاؤس فائنانسنگ اور اس دوسری مثال میں تجویز کردہ طریق کار میں ایک تھوڑا سا فرق ہے' وہ یہ کہ ٹیکسی کو جب کرائے کی سواری کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے تو عموماً وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ اس کی قیمت میں کمی (Depreciation) واقع ہوتی ہے' اس لئے تمویل کار کے مختلف

یونٹس کی قیمت کے تعین میں قیمت کی اس کمی کو ضرور پیش نظر رکھنا چاہیے۔

عام تجارت میں شرکت متناقصہ :

پہلے ذکر کردہ نمونوں میں سے تیسرا نمونہ یہ تھا کہ تمویل کار ساٹھ فیصد سرمایہ ریڈی میڈ گارمنٹس کا کاروبار چلانے کے لئے شامل کرتا ہے' یہ طریق کار دو اجزاء پر مشتمل ہے۔

(۱) پہلے مرحلے میں تو یہ ایک سادہ سا مشارکہ ہے جس کے ذریعے سے دو شریک ایک مشترکہ کاروبار میں مختلف مقدار میں اپنا اپنا سرمایہ لگاتے ہیں' ظاہر ہے کہ یہ ان شرطوں کے مطابق جائز ہے جو کہ اسی باب کے شروع میں بیان کی گئیں۔

(۲) عمیل کا تمویل کار کے حصے کے مختلف یونٹس کو خریدنا جو کہ عمیل کی طرف سے مستقل اور علیحدہ وعدے کے ذریعے سے ہوگا' اس وعدے کے متعلق شرعی شرائط وہی ہیں جو کہ ہاؤس فائنانسنگ کے ضمن میں بیان ہوئی ہیں' لیکن دونوں میں ایک بڑا اہم فرق ہے۔ وہ یہ کہ یہاں پر تمویل کار کے حصے کی قیمت وعدۂ خریداری میں متعین نہیں کی جاسکتی' اگر قیمت مشارکہ میں داخل ہوتے ہی پیشگی طے کرلی گئی تو عملاً اس کا مطلب یہ ہوگا کہ عمیل نے تمویل کار کے لگے ہوئے اصل سرمائے کی نفع کے ساتھ یا نفع کے بغیر واپسی کی یقین دہانی کرادی ہے' جو کہ مشارکہ کی صورت میں شرعاً سختی سے ممنوع ہے۔ اس لئے جو یونٹس عمیل خریدے گا ان کی قیمت متعین کرنے کے لئے تمویل کار کے پاس دو اختیار (Options) ہیں' پہلا اختیار یہ ہے کہ وہ اس بات پر اتفاق کرلے کہ ہر یونٹ کی

خریداری کے وقت کاروبار کی قیمت لگا کر اس کی بنیاد پر ان یونٹس کو بیچا جائے گا' اور اگر کاروباری کی قیمت بڑھ گئی ہے تو اس یونٹ کا ثمن بھی زیادہ ہوگا اور اگر کاروبار کی قیمت کم ہو گئی تو یونٹ کی قیمت بھی کم ہو جائے گی۔ یہ قیمت لگانا ماہرین کے ذریعے متعارف اصولوں کے مطابق بھی ہو سکتا ہے اور ان ماہرین کی نشاندہی بھی وعدے پر دستخط کے وقت کی جاسکتی ہے۔ دوسرا اختیار یہ ہے کہ تمویل کار عمیل کو اجازت دے دے کہ وہ یونٹس کو جس قیمت پر ممکن ہو کسی اور کے ہاتھ بیچ دے' اسی کے ساتھ وہ خود بھی عمیل کو ایک خاص قیمت کی پیش کش کر دے' اس کا مطلب یہ ہوگا کہ اگر اسے اس سے زیادہ قیمت پر کوئی گاہک مل جاتا ہے تو وہ اسے بیچ دے گا' لیکن اگر وہ فائنانشر ہی کو بیچنا چاہتا ہے تو وہ اسی قیمت پر لینے پر متفق ہوگا جو اس سے پہلے اس نے طے کر دی تھی۔

اگرچہ شرعاً دونوں اختیار ہی قابلِ عمل ہیں لیکن دوسرا اختیار تمویل کار کے لئے قابلِ عمل نہیں ہوگا' اس لئے کہ اس کا نتیجہ ایک نئے شریک کے مشارکہ میں شامل ہونے کی صورت میں ظاہر ہوگا' جس سے پورا بندوبست متاثر ہوگا اور شرکت متناقصہ کا مقصد بھی فوت ہو جائے گا جس کے مطابق تمویل کار اپنی رقم ایک متعین عرصے میں واپس لینا چاہتا تھا' اس لئے شرکت متناقصہ کے مقصد کو روبہ عمل لانے کیلئے صرف پہلا اختیار ہی قابلِ عمل ہے۔

مرابحہ

اکثر اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے مرابحہ کو ایک اسلامی طریقۂ تمویل کے طور پر استعمال کر رہے ہیں اور ان کے اکثر تمویلی عمل (Financial Oper-ations) مرابحہ پر ہی مبنی ہوتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ یہ اصطلاح معاشی حلقوں میں آج کل ایک بینکاری کے طریقے کے طور پر مروج ہے' جبکہ مرابحہ کا اصل تصور اس خیال سے مختلف ہے۔

مرابحہ حقیقت میں اسلامی فقہ کی ایک اصطلاح ہے اور اس سے مراد ایک خاص قسم کی بیع ہوتی ہے جس کا اپنے اصل تصور کے اعتبار سے تمویل کے ساتھ کوئی تعلق نہیں ہے' اگر کوئی بائع اپنے خریدار کے ساتھ اس پر اتفاق کر لیتا ہے کہ وہ اسے ایک متعین سامان متعین نفع پر دے گا جسے اس سامان کی لاگت پر زائد کیا جائے گا تو اسے "مرابحہ" کہا جاتا ہے' مرابحہ کا بنیادی عنصر یہ ہے کہ بیچنے والا اس لاگت کو ظاہر کرتا ہے جو اس نے اس سامان کے حصول پر برداشت کی ہے اور اس پر کچھ نفع شامل کر لیتا ہے' یہ نفع ایک متعین رقم کی شکل میں بھی ہو سکتا ہے اور فیصدی شرح پر مبنی بھی۔

مرابحہ کی صورت میں ادائیگی بروقت بھی ہو سکتی ہے اور بعد میں آنے والی کسی تاریخ پر بھی جس پر فریقین متفق ہوں۔ اس لئے مرابحہ لازمی طور پر مؤجل ادائیگی (Deffered Payment) پر دلالت نہیں کرتا جیسا کہ عموماً وہ لوگ خیال کرتے ہیں جو کہ اسلامی فقہ سے زیادہ شناسائی نہیں رکھتے اور انہوں نے بینکنگ کے معاملات کے حوالے ہی سے مرابحہ کا نام سنا ہوتا ہے۔

مرابحہ اپنی اصل شکل میں ایک سادہ بیع ہے' وہ واحد خصوصیت جو اسے باقی اقسام کی بیوع سے ممتاز کرتی ہے وہ یہ ہے کہ مرابحہ میں بائع صراحتاً خریدار کو یہ بتاتا ہے کہ اسے کتنی لاگت آئی ہے اور لاگت پر وہ کتنا نفع لینا چاہتا ہے۔ اگر کوئی شخص کوئی چیز ایک متعین قیمت پر فروخت کرتا ہے جس میں لاگت کا کوئی حوالہ نہیں ہے تو یہ مرابحہ نہیں ہے' اگرچہ وہ اپنی لاگت پر نفع بھی کمائے' اس لئے کہ یہ بیع لاگت پر کچھ زائد شامل کرنے ("Cost-Plus") کے تصور پر مبنی نہیں ہے۔ اس صورت میں یہ بیع "مساومہ" کہلاتی ہے۔

یہ ہے مرابحہ کی اصطلاح کا حقیقی مفہوم جو کہ ایک خالص اور سادہ بیع ہے' لیکن بعض دوسرے تصورات کا اس میں اضافہ کر کے اسے اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں میں بطور طریقۂ تمویل استعمال کیا جاتا ہے' لیکن اس طرح کے معاہدوں کا صحیح ہونا بعض شرائط پر موقوف ہے جن کا پورا لحاظ رکھا جانا ضروری ہے تاکہ یہ معاہدے شرعاً قابلِ قبول ہو سکیں۔

ان شرائط کو صحیح طور پر سمجھنے کے لئے سب سے پہلے یہ ذہن میں رکھنا ضروری ہے کہ مرابحہ ہر پہلو سے ایک بیع ہی ہے اس لئے صحیح بیع کے تمام لوازم کا اس میں پایا جانا ضروری ہے۔

لہٰذا اس بحث کا آغاز بیع کے چند بنیادی قواعد سے کیا جاتا ہے جن کے بغیر کوئی بھی بیع شرعاً صحیح نہیں ہو سکتی' اس کے بعد ہم ان قواعد کے متعلق بحث کریں گے جو کہ "مرابحہ" کے بارے میں ہیں' اس کے بعد وضاحت سے یہ بتایا جائے گا کہ مرابحہ کو قابلِ قبول طریقۂ تمویل کے طور پر استعمال کرنے کا طریقہ کیا ہے۔

یہاں اس بات کی کوشش کی گئی ہے کہ تفصیلی اصولوں کو مختصر سے مختصر

جملوں میں بند کر دیا جائے تاکہ موضوع کے بنیادی نکات ایک ہی نظر میں گرفت میں آسکیں اور حوالہ دینے میں سہولت کیلئے محفوظ کیے جاسکیں۔

خرید و فروخت کے چند بنیادی قواعد

شریعت میں بیع کی تعریف یہ کی گئی ہے "قیمت رکھنے والی چیز کا قیمت والی چیز ہی کے بدلے میں باہمی رضامندی سے تبادلہ" مسلم فقہاء نے عقد بیع کے بارے میں بہت سے قواعد ذکر کیے ہیں اور ان کی تفصیل بیان کرنے کے لئے متعدد جلدوں میں بہت سی کتابیں لکھی ہیں' یہاں مقصود صرف ان قواعد پر مختصر گفتگو کرنا ہے جن کا تعلق تمویلی اداروں میں استعمال ہونے والے مرابحہ کے ساتھ ہے۔

قاعدہ نمبر ۱۔ بیچی جانے والی چیز بیع کے وقت موجود ہونی چاہیے۔ لہٰذا جو چیز ابھی تک وجود میں نہیں آئی اسے بیچا بھی نہیں جاسکتا' اگر کسی غیر موجود چیز کی بیع کی گئی اگرچہ باہمی رضامندی سے ہی ہو' یہ بیع شرعاً باطل ہوگی۔

مثال : "الف" اپنی گائے کا بچہ جو کہ ابھی تک پیدا نہیں ہوا "ب" کو بیچتا ہے' یہ بیع باطل ہے۔

قاعدہ نمبر ۲۔ فروخت کی جانے والی چیز بیع کے وقت بائع کی ملکیت میں ہو۔ لہٰذا جو چیز فروخت کرنے والے کی ملکیت میں نہیں اسے بیچا بھی نہیں جاسکتا' اگر اس کی ملکیت حاصل کرنے سے پہلے اسے بیچتا ہے تو بیع باطل ہوگی۔

مثال : "الف" "ب" کو ایک کار بیچتا ہے جو فی الحال "ج" کی ملکیت میں ہے' لیکن اسے امید ہے کہ وہ کار "ج" سے خرید لے گا اور بعد میں "ب"

کے حوالے کر دے گا' یہ بیع باطل ہے' اس لئے کہ کار بیع کے وقت "الف" کی ملکیت میں نہیں تھی۔

قاعدہ نمبر ۳۔ بیع کے وقت بیچی جانے والی چیز بیچنے والے کے حسی یا معنوی قبضے میں ہو' "معنوی" قبضے سے مراد ایسی صورت حال ہے جس میں قبضہ کرنے والے نے وہ چیز ظاہری طور پر اپنی تحویل میں نہیں لی لیکن اس کے کنٹرول میں آگئی ہے اور اس کے تمام حقوق اور ذمہ داریاں اس کی طرف منتقل ہو گئی ہیں' جن میں اس چیز کے ضیاع کا خطرہ اور رسک بھی شامل ہے' یعنی یہ چیز اگر ضائع ہو گئی تو یہ سمجھا جائے گا کہ خریدار کی ضائع ہوئی۔

مثال :(۱) "الف" نے "ب" سے ایک کار خریدی' "ب" نے ابھی تک یہ کار "الف" یا اس کے وکیل کے حوالے نہیں کی' "الف" یہ کار "ج" کو فروخت نہیں کر سکتا' اگر وہ اس پر قبضہ کرنے سے پہلے بیچ دیتا ہے تو بیع صحیح نہیں ہوگی۔

(۲) "الف" نے "ب" سے ایک کار خریدی' "ب" اس کار کی تعیین اور نشاندہی کرنے کے بعد اسے ایک ایسے گیراج میں کھڑا کر دیتا ہے جہاں "الف" کی آزادانہ رسائی ہے اور "ب" اسے اجازت دیدیتا ہے کہ وہ گاڑی کو وہاں سے جہاں چاہے لے جا سکتا ہے گاڑی کا رسک "الف" کی طرف منتقل ہو گیا ہے' اب گاڑی اس کے معنوی قبضے (Constructive Posses-sion) میں ہے' اگر "الف" اس پر ظاہری اور حسی قبضہ کیے بغیر "ج" کو بیچ دیتا ہے تو بیع صحیح ہوگی۔

وضاحت 1 :

قاعدہ نمبر 1 تا 3 کا لب لباب یہ ہے کہ کوئی شخص ایسی چیز نہیں بیچ سکتا جو

(۱) جو ابھی وجود میں نہ آئی ہو۔

(۲) بیچنے والے کی ملکیت میں نہ ہو۔

(۳) بیچنے والے کے حسی یا معنوی قبضے میں نہ ہو۔

وضاحت نمبر 2 :

عملی بیع (Actual Sale) اور صرف بیع کا وعدہ کر لینے میں بڑا فرق ہے، عملی بیع اس وقت تک مؤثر نہیں ہوتی جب تک کہ مذکورہ تین شرطیں پوری نہ کر لی جائیں، البتہ کوئی شخص ایسی چیز کے بیچنے کا وعدہ کر سکتا ہے جو کہ اس کی ملکیت یا قبضے میں نہیں ہے، بنیادی طور پر وعدۂ بیع سے وعدہ کرنے والے پر صرف ایک اخلاقی ذمہ داری عائد ہوتی ہے کہ وہ اپنے وعدے کو پورا کرے، اس میں عموماً عدالتی چارہ جوئی نہیں کی جا سکتی، تاہم بعض مخصوص صورتوں میں خصوصاً جبکہ وعدہ کی وجہ سے دوسرے فریق پر ذمہ داری کا کوئی بوجھ پڑ گیا ہو تو اس وعدے پر بذریعہ عدالت بھی عمل کرایا جا سکتا ہے، ایسی صورت میں عدالت وعدہ کنندہ کو اپنے وعدہ کی تکمیل پر یعنی عملاً بیع کرنے پر مجبور کرے گی۔ اگر وہ ایسا نہ کر سکے تو عدالت اسے حکم دے گی کہ دوسرے فریق کو وعدہ کی خلاف کی وجہ سے جو حقیقی نقصان ہوا ہے وہ اسے ادا کرے (۱)۔

---

(۱) اسلامی فقہ اکیڈمی کی قرارداد نمبر ۳،۲ منظور کردہ اجلاس چہارم منعقدہ کویت ۱۴۰۹ھ، ملاحظہ ہو: مجلہ۔ مجمع الفقہ الاسلامی، شمارہ: ۵، ۲/ ۱۵۹۹۔

لیکن عملاً بیع اس وقت نافذ اور مؤثر ہو گی جبکہ وہ سامان بائع کے قبضے میں آجائے' اس صورت میں نئے ایجاب و قبول کی ضرورت ہو گی' اور جب تک اس طرح سے بیع نہ ہو جائے اس کے قانونی نتائج مرتب نہیں ہوں گے۔

استثناء :

قاعدہ نمبر 1 تا 3 میں ذکر کردہ اصول میں دو قسم کی بیع میں چھوٹ دی گئی ہے :

(۱) بیع سلم

(۲) استصناع

ان دونوں قسم کی بیع پر آگے چل کر مستقل باب میں بحث کی جائے گی۔

قاعدہ نمبر ۴ : بیع غیر مشروط اور فوری طور پر نافذ العمل ہونی چاہیے' للذا جو بیع مستقبل کی کسی تاریخ کی طرف منسوب ہو یا مستقبل میں پیش آنے والے کسی واقعہ پر موقوف ہو وہ باطل ہو گی' اگر فریقین بیع کو صحیح کرنا چاہتے ہیں تو انہیں اس وقت از سر نو بیع کرنا ہو گی جبکہ مستقبل کی وہ تاریخ آجائے یا وہ شرط پائی جائے جس پر بیع موقوف تھی۔

مثالیں : (۱) الف یکم جنوری کو "ب" سے کہتا ہے کہ میں تمہیں اپنی کار یکم فروری کو بیچتا ہوں' یہ بیع باطل ہو گی' اس لئے کہ اسے مستقبل کی ایک تاریخ کی طرف منسوب کیا گیا ہے۔

(۲) "الف" "ب" سے کہتا ہے کہ اگر فلاں پارٹی الیکشن جیت گئی تو میری کار تمہارے ہاتھ بکی ہوئی تصور ہو گی' یہ بیع بھی باطل ہے' اس

لئے کہ اسے مستقبل کے ایک واقعے پر موقوف کیا گیا ہے۔

قاعدہ نمبر ۵ : بیچی جانے والی چیز ایسی ہو جس کی کوئی قیمت ہو' لہٰذا کاروباری عرف میں جس چیز کی کوئی قیمت نہ ہو اس کی بیع نہیں ہو سکتی۔

قاعدہ نمبر ۶ : بیچی جانے والی چیز ایسی نہ ہو جس کا حرام مقصد کے علاوہ کوئی اور استعمال ہی نہ ہو' جیسے خنزیر اور شراب وغیرہ۔

قاعدہ نمبر ۷ : جس چیز کی بیع ہو رہی ہو وہ واضح طور پر معلوم ہونی چاہیے اور خریدار کو اس کی شناخت کرائی جانی چاہیے۔

وضاحت :

بیچی جانے والی چیز کی تعیین اشارہ کر کے بھی ہو سکتی ہے اور ایسی تفصیلی وضاحت سے بھی ہو سکتی ہے جس سے وہ چیز ان اشیاء سے ممتاز ہو جائے جن کی بیع مقصود نہیں ہے۔

مثال :

ایک بلڈنگ ہے جس میں ایک انداز کے بنے ہوئے کئی اپارٹمنٹ ہیں' "الف" جو کہ بلڈنگ کا مالک ہے "ب" سے کہتا ہے کہ "میں تمہیں ان اپارٹمنٹس میں سے ایک بیچتا ہوں"۔ "ب" قبول بھی کر لیتا ہے' تو بیع صحیح نہیں ہوگی' جب تک کہ زبانی وضاحت کے ساتھ یا اشارہ کر کے ایک اپارٹمنٹ کی تعیین نہ کر دی جائے۔

قاعدہ نمبر ۸ : بیچی جانے والی چیز پر خریدار کا قبضہ کرایا جانا یقینی ہو' یہ قبضہ محض اتفاق پر مبنی یا کسی شرط کے پائے جانے پر موقوف نہیں ہونا چاہیے۔

مثال : "الف" اپنی ایسی کار بیچتا ہے جو کسی نامعلوم شخص نے چرالی ہے' اور

دوسرا شخص اس امید پر خرید لیتا ہے کہ "الف" یہ کار دوبارہ حاصل کرنے میں کامیاب ہو جائے گا' یہ بیع صحیح نہیں ہو گی۔

قاعدہ نمبر۹ : قیمت کی تعیین بھی بیع کے صحیح ہونے کیلئے ضروری شرط ہے' اگر قیمت متعین نہیں ہے تو بیع صحیح نہیں ہو گی۔

مثال : "الف" "ب" سے کہتا ہے کہ اگر ادائیگی ایک ماہ کے اندر کرو گے تو قیمت پچاس روپے ہو گی اور اگر دو ماہ میں کرو گے تو پچپن روپے ہو گی' "ب" بھی اس سے متفق ہو جاتا ہے تو قیمت غیر متعین ہے اس لئے بیع صحیح نہیں ہو گی' اِلا یہ کہ دو متبادل قیمتوں میں سے ایک کی تعیین بیع کے وقت ہی کر لی جائے۔

قاعدہ نمبر ۱۰ : بیع میں کوئی شرط نہیں ہونی چاہیے' جس بیع میں کوئی شرط لگائی جائے وہ فاسد ہو گی' الا یہ کہ وہ شرط کاروباری عرف میں مروج ہو اور اس کا عام چلن ہو۔

مثال : (۱) "الف" "ب" سے ایک کار اس شرط پر خریدتا ہے کہ وہ اس کے بیٹے کو اپنی فرم میں ملازم رکھے گا' بیع چونکہ مشروط ہے اس لئے فاسد ہو گی۔

(۲) "الف" "ب" سے ایک ریفریجریٹر اس شرط پر خریدتا ہے کہ "ب" دو سال تک اس کی مفت سروس کا ذمہ دار ہو گا' یہ شرط چونکہ اس طرح کے معاملے کے حصے کے طور پر متعارف ہے اس لئے صحیح ہے اور بیع بھی درست ہے۔

بیع مؤجل

(ادھار ادائیگی کی بنیاد پر بیع)

(۱) ایسی بیع جس میں فریقین اس بات پر اتفاق کر لیں کہ قیمت کی ادائیگی بعد میں کی جائے گی "بیع مؤجل" کہلاتی ہے۔

(۲) بیع مؤجل بھی جائز ہے بشرطیکہ ادائیگی کی تاریخ غیر مبہم طور پر طے کر لی گئی ہو۔

(۳) ادائیگی کا وقت متعین تاریخ کے حوالے سے بھی طے کیا جا سکتا ہے (مثلاً یکم جنوری کو ادائیگی ہو گی) اور متعین مدت کے حوالے سے بھی، مثلاً تین ماہ بعد ادائیگی ہو گی، لیکن ادائیگی کا وقت مستقبل کے کسی ایسے واقعے کے حوالے سے متعین نہیں کیا جا سکتا جس کی حتمی تاریخ غیر معلوم یا غیر یقینی ہو، اگر ادائیگی کا وقت غیر متعین یا غیر یقینی ہے تو بیع صحیح نہیں ہو گی۔

(۴) اگر ادائیگی کے لئے ایک خاص مدت متعین کی گئی ہے مثلاً ایک ماہ، تو اس کا آغاز قبضے کے وقت سے ہو گا، الا یہ کہ فریقین کسی اور بات پر متفق ہو جائیں۔

(۵) ادھار کی صورت میں قیمت نقد سے زائد بھی ہو سکتی ہے، لیکن عقد کے وقت ہی اس کی تعیین ہو جانا ضروری ہے۔

(۶) ایک دفعہ جو قیمت متعین ہو گئی اس میں وقت سے پہلی ادائیگی کی وجہ سے کمی کرنا یا ادائیگی میں تاخیر کی وجہ سے اضافہ کرنا درست نہیں ہے۔

(۷) قسطوں کی بروقت ادائیگی کے لئے خریدار پر دباؤ ڈالنے کی خاطر اسے یہ وعدہ کرنے کے لئے کہا جا سکتا ہے کہ نادہندگی کی صورت میں وہ متعین

مقدار میں رقم کسی خیراتی مقصد کے لئے دے گا' اس صورت میں بائع وہ رقم خریدار سے وصول کر سکتا ہے لیکن اپنی آمدن کا حصہ بنانے کے لئے نہیں بلکہ خریدار کی طرف سے خیراتی کاموں میں خرچ کرنے کیلئے' اس موضوع پر تفصیلی بحث اسی باب میں آگے چل کر آرہی ہے۔

(۸) اگر سامان کی بیع قسطوں پر ہوئی ہے تو بائع یہ شرط بھی عائد کر سکتا ہے کہ اگر خریدار کسی بھی قسط کی بروقت ادائیگی میں ناکام رہا تو باقی ماندہ تمام اقساط فوری طور پر واجب الأدا ہو جائیں گی۔

(۹) قیمت کی ادائیگی یقینی بنانے کے لئے بائع خریدار سے یہ مطالبہ کر سکتا ہے کہ وہ اسے کوئی سیکورٹی فراہم کرے خواہ وہ رہن کی شکل میں ہو یا اس کے موجودہ اثاثوں میں کسی اثاثے کے ذریعے اپنی رقم کی وصولی کے حق کی صورت میں ہو۔

(۱۰) خریدار سے پرامیسری نوٹ یا ہنڈی (Bill of Exchange) پر دستخط کا مطالبہ بھی کیا جا سکتا ہے' لیکن اس پرامیسری نوٹ یا ہنڈی کو کسی تیسرے فریق کے ہاتھ اس پر لکھی ہوئی قیمت سے کم یا زیادہ پر بیچا نہیں جا سکتا۔

مرابحہ

(۱) مرابحہ بیع کی ایک خاص قسم ہے جس میں بیچنے والا شخص بیچی جانے والی چیز کی لاگت صراحتاً بیان کرتا اور اس پر کچھ منافع شامل کر کے دوسرے شخص کو بیچتا ہے۔

(۲) مرابحہ میں نفع (Mark Up) کا تعین باہمی رضامندی سے دو طریقوں

میں سے کسی طریقے سے کیا جا سکتا ہے' یا تو لگی بندھی مقدار طے کر لی جائے (مثلاً اصل لاگت پر اتنے روپے زائد) یا اصل لاگت پر خاص تناسب طے کر لیا جائے (یعنی اصل لاگت پر اتنے فیصد زائد)۔

(۳) بیچی جانے والی اشیاء حاصل کرنے کیلئے بائع کو جتنا خرچ کرنا پڑا ہے مثلاً مال برداری کا کرایہ اور کسٹم ڈیوٹی وغیرہ وہ سب لاگت میں شامل ہو گا اور نفع (Mark Up) اس مجموعی لاگت پر لاگو کیا جائے گا' لیکن کاروبار کے وہ خرچے جو ایک ہی مرتبہ چیز حاصل کرنے پر نہیں ہوتے بلکہ بار بار ہوتے رہتے ہیں جیسے ملازمین کی تنخواہیں' عمارت کا کرایہ وغیرہ انہیں انفرادی معاملے میں لاگت میں شامل نہیں کیا جا سکتا' البتہ اصل لاگت پر جو نفع متعین کیا جائے گا اس میں خرچوں کا بھی لحاظ رکھا جا سکتا ہے۔

(۴) مرابحہ اسی صورت میں صحیح ہو گا جبکہ چیز کی پوری لاگت متعین کی جا سکتی ہو' اگر چیز کی پوری لاگت متعین نہ کی جا سکتی ہو تو اسے مرابحہ کے طور پر نہیں بیچا جا سکتا۔ اس صورت میں وہ چیز مساومہ (Bargaining) کی بنیاد پر ہی بیچی جا سکتی ہے' یعنی لاگت اور اس پر طے شدہ نفع کے حوالے کے بغیر۔ اس صورت میں قیمت باہمی رضامندی سے ایک متعین مقدار میں طے کی جائے گی۔

مثال (۱) الف نے جوتوں کا ایک جوڑا سو روپے میں خریدا' وہ اسے دس فیصد مارک اپ پر بطور مرابحہ بیچنا چاہتا ہے' اصل لاگت چونکہ پورے طور پر معلوم ہے اس لئے بیع مرابحہ درست ہے۔

مثال (۲) الف نے ایک ہی عقد میں ایک ریڈی میڈ سوٹ اور جوتوں کا ایک جوڑا پانچ سو روپے میں خریدا۔ اب وہ سوٹ اور جوتے دونوں ملا کر بطور مرابحہ

بیچ سکتا ہے، لیکن وہ تنہا جوتے بطور مرابحہ نہیں بیچ سکتا' اس لئے کہ صرف جوتوں کی لاگت متعین نہیں کی جا سکتی' اگر وہ صرف جوتے ہی بیچنا چاہتا ہے تو انہیں لاگت اور اس پر نفع کے حوالے کے بغیر ایک لگی بندھی قیمت پر بیچنا ہو گا۔

مرابحہ بطور طریقۂ تمویل :

بنیادی طور پر مرابحہ طریقۂ تمویل نہیں بلکہ بیع کی ایک خاص قسم ہے' شریعت کی رو سے تمویل کے مثالی طریقے مشارکہ اور مضاربہ ہیں جن پر پہلے باب میں گفتگو ہو چکی ہے۔ لیکن موجودہ معاشی سیٹ اپ کے تناظر میں تمویل کے بعض شعبوں میں مشارکہ و مضاربہ کے استعمال میں کچھ عملی مشکلات ہیں' اس لئے اس دور کے ماہرین شریعت نے بعض خاص شرطوں کے ساتھ ادھار ادائیگی کی بنیاد پر مرابحہ کو بطور طریقۂ تمویل استعمال کرنے کی اجازت دی ہے۔ لیکن اس سلسلے میں دو بنیادی نقطوں کو اچھی طرح سمجھ لینا ضروری ہے۔

۱۔ یہ بات کسی صورت نظر انداز نہیں ہونی چاہیے کہ مرابحہ اپنی اصل کے اعتبار سے طریقۂ تمویل نہیں ہے' یہ تو صرف سود سے بچنے کا ایک وسیلہ اور حیلہ ہے' ایسا مثالی ذریعۂ تمویل نہیں ہے جو اسلام کے معاشی مقصد کی تکمیل کرتا ہو۔ اس لئے معیشت کو اسلامی سانچے میں ڈھالنے کے عمل میں اسے ایک عبوری مرحلے کے طور پر استعمال کرنا چاہیے' اور اس کا استعمال انہی صورتوں تک محدود رہنا چاہیے جہاں مشارکہ اور مضاربہ قابلِ عمل نہیں ہیں۔

۲۔ دوسرا اہم نقطہ یہ ہے کہ محض سود کی جگہ نفع یا مارک اپ کا لفظ رکھ

دینے سے مرابحہ وجود میں نہیں آجاتا' درحقیقت علماء شریعت نے مرابحہ کو بطور طریقۂ تمویل استعمال کرنے کی اجازت چند شرطوں کے ساتھ دی ہے' جب تک ان شرطوں کی پورے طور پر رعایت نہ کرلی جائے مرابحہ جائز نہیں ہوگا' حقیقت یہ ہے کہ ان شرطوں کی رعایت ہی ایسی چیز ہے جس سے سودی قرضے اور مرابحہ کے معاملے میں خط امتیاز قائم ہوتا ہے' اگر ان شرطوں کو نظر انداز کردیا جائے تو یہ معاہدہ شرعاً صحیح نہیں ہوگا۔

مرابحہ تمویل کی بنیادی خصوصیات

۱۔ مرابحہ سودی بنیاد پر دیا جانے والا قرضہ نہیں ہے' بلکہ یہ ادھار قیمت پر ایک چیز کی بیع ہے جس کی قیمت میں لاگت کے علاوہ طے شدہ نفع بھی شامل ہے۔

۲۔ چونکہ یہ ایک بیع ہے قرضہ نہیں ہے اس لئے اس میں ان تمام شرائط کو پورا کیا جانا ضروری ہے جو شرعاً بیع صحیح کیلئے مقرر ہیں' خصوصاً وہ شرطیں جو اسی باب میں پہلے شمار کی گئی ہیں۔

۳۔ مرابحہ بطور طریقۂ تمویل صرف اسی صورت میں استعمال ہو سکتا ہے جبکہ کلائنٹ کو واقعتاً کسی چیز کی خریداری کیلئے فنڈز درکار ہوں' مثلاً اسے اپنی جننگ فیکٹری کے لئے بطور خام مال کپاس درکار ہے تو اسے مرابحہ کی بنیاد پر کپاس بیچ سکتا ہے' لیکن جہاں فنڈز کسی اور مقصد کیلئے درکار ہوں' مثلاً جو چیزیں پہلے خریدی جا چکی ہیں ان کی قیمت ادا کرنے کے لئے' بجلی کے بل

یا دوسرے یوٹیلٹی بلز کی ادائیگی کیلئے یا عملے کی تنخواہوں کیلئے رقم کی ضرورت ہے تو ایسی صورت میں مرابحہ کار آمد نہیں ہوگا' اس لئے کہ مرابحہ میں محض قرض دینا کافی نہیں ہوتا بلکہ حقیقی بیع کا ہونا ضروری ہے۔

۴۔ تمویل کار کے کسی چیز کو کلائنٹ کے ہاتھ بیچنے سے پہلے یہ ضروری ہے کہ وہ چیز تمویل کار کی ملکیت میں آچکی ہو۔

۵۔ بیچنے سے پہلے وہ چیز تمویل کار کے حسی یا معنوی قبضے میں آچکی ہو' یعنی وہ چیز کچھ دیر کیلئے اس کے ضمان (رسک) میں رہے' چاہے بہت مختصر سے وقت کے لئے ہو۔

۶۔ شریعت کی رو سے مرابحہ کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ تمویل کار خود وہ چیز خریدے اور اپنے قبضے میں لائے یا یہ کام کسی تیسرے شخص کو اپنا وکیل بنا کر اس کے ذریعے سے کرلیا جائے' اس کے بعد وہ چیز کلائنٹ کو بیچی جائے' تاہم بعض استثنائی صورتوں میں جہاں کسی وجہ سے سپلائی کنندہ سے براہ راست خریداری قابل عمل نہ ہو تو اس بات کی بھی اجازت ہے کہ وہ کلائنٹ کو اپنا وکیل بنادے' اور وہ اس کی طرف سے اس چیز کی خریداری کرے' اس صورت میں کلائنٹ پہلے وہ چیز تمویل کار کی طرف سے خریدے گا' اور اس پر اس کا نمائندہ ہونے کی حیثیت سے قبضہ کریگا اس کے بعد اس سے ادھار قیمت پر خریدے گا' پہلے مرحلے میں اس چیز پر اس کا قبضہ تمویل کار کے وکیل کے طور پر ہوگا' یہ صرف امین ہوگا' جبکہ اس پر ملکیت تمویل کار کی ہے' اور اس کے منطقی نتیجے کے طور پر اس کا رسک بھی اس کے ذمے ہوگا' البتہ جب کلائنٹ تمویل کار سے وہ چیز خریدلے گا

تو ملکیت اور رسک کلائنٹ کی طرف منتقل ہو جائیں گے۔

۷۔ جیسا کہ پہلے بیان کیا گیا ہے کہ جب تک کوئی چیز بائع کے قبضے میں نہ آجائے اس کی بیع درست نہیں ہوتی' لیکن اگر وہ چیز بائع کے قبضے میں نہیں ہے تو وہ وعدہ بیع کر سکتا ہے' یہی اصول مرابحہ میں بھی قابلِ عمل ہے۔

۸۔ مذکورہ بالا اصولوں کی روشنی میں ایک مالیاتی ادارہ درج ذیل طریقِ کار اختیار کرتے ہوئے مرابحہ کو بطور طریقہ تمویل استعمال کر سکتا ہے۔

پہلا مرحلہ:

مالیاتی ادارہ اور کلائنٹ ایک جامع معاہدے پر دستخط کریں گے جس کی رو سے ادارہ مطلوبہ چیز کی بیع اور عمیل اس کی وقتاً فوقتاً ایک طے شدہ نفع کے تناسب پر خریداری کا وعدہ کرے گا' اس معاہدے میں اس سہولت کے کارآمد ہونے کی آخری حد بھی مقرر کی جا سکتی ہے۔

دوسرا مرحلہ:

جب عمیل (client) کو متعین چیز کی ضرورت ہوگی تو مالیاتی ادارہ اس چیز کی خریداری کے لئے اسے اپنا وکیل مقرر کرے گا' وکالت کے اس معاہدے پر دونوں کے دستخط ہونے چاہئیں۔

تیسرا مرحلہ:

کلائنٹ مالیاتی ادارے کی طرف سے وہ چیز خریدے گا اور ادارے کے وکیل کی حیثیت سے اس پر قبضہ کرے گا۔

چوتھا مرحلہ:

کلائنٹ ادارے کو خریداری سے مطلع کرے گا اور وہ چیز اس سے خریدنے کی پیشکش (ایجاب) کرے گا۔

پانچواں مرحلہ:

مالیاتی ادارہ اس ایجاب کو قبول کرلے گا اور بیع مکمل ہو جائے گی، جس کی رو سے اس چیز کی ملکیت اور رسک دونوں کلائنٹ کی طرف منتقل ہو جائیں گے۔

صحیح مرابحہ کے لئے یہ پانچوں مرحلے ضروری ہیں' اگر مالیاتی ادارہ وہ چیز فراہم کنندہ (supplier) سے براہِ راست خرید لیتا ہے (اور یہی زیادہ بہتر ہے) تو وکالت کے معاہدے کی ضرورت نہیں رہے گی' اس صورت میں دوسرا مرحلہ ختم ہو جائے گا اور تیسرے مرحلے پر ادارہ فراہم کنندہ سے خود خریداری کرے گا اور چوتھے مرحلے میں صرف کلائنٹ کی طرف سے ایجاب ہو گا۔

اس معاہدے کا سب سے اہم عنصر یہ ہے کہ جس سامان پر مرابحہ ہو رہا ہے وہ تیسرے اور پانچویں مرحلے کے درمیان مالیاتی ادارے کے رسک اور ضمان میں رہے۔

یہ واحد خصوصیت ہے جو مرابحہ کو سودی قرضے سے ممتاز کرتی ہے' اس لئے ہر قیمت پر اس کی پوری رعایت رکھنا ضروری ہے' وگرنہ مرابحہ کا عقد شرعاً صحیح نہیں ہو گا۔

۹۔ مرابحہ کے صحیح ہونے کے لئے یہ بھی ضروری ہے کہ وہ چیز کسی تیسری پارٹی سے خریدی گئی ہو' اسے خود کلائنٹ سے buy back کی بنیاد پر خرید لینا شرعاً جائز نہیں ہے' اس لئے بائی بیک پر مبنی مرابحہ سودی قرضہ

ہی ہے۔

۱۰۔ مرابحہ کا مذکورہ بالا طریق کار ایک پیچیدہ معاہدہ ہے جس میں متعلقہ فریق مختلف مرحلوں پر مختلف حیثیتوں کے حامل ہوتے ہیں:

(الف) پہلے مرحلے پر مالیاتی ادارہ اور عمیل مستقبل میں کسی چیز کی بیع اور خریداری کا وعدہ کرتے ہیں' یہ عملی بیع نہیں' یہ صرف مستقبل میں مرابحہ کی بنیاد پر بیع کا ایک وعدہ ہے اس لئے ان دونوں کے درمیان تعلق وعدہ کرنے والے (promisor) اور وعدہ لینے والے (promisee) کا ہے۔

(ب) دوسرے مرحلے پر فریقین میں تعلق اصیل اور وکیل کا ہے۔

(ج) تیسرے مرحلے پر مالیاتی ادارے اور فراہم کنندہ (supplier) کے درمیان تعلق بائع اور مشتری کا ہے۔

(د) چوتھے اور پانچویں مرحلے پر عمیل اور ادارے کے درمیان بائع اور مشتری کا تعلق شروع ہو جاتا ہے' اور چونکہ بیع ادھار قیمت پر ہو رہی ہے اس لئے اسی کے ساتھ ہی دائن اور مدیون (قرض خواہ اور مقروض) کا تعلق بھی شروع ہو جاتا ہے۔

ان تمام حیثیتوں کو مدِ نظر رکھا جانا اور ان کا اپنے اپنے وقت پر اپنے نتائج کے ساتھ روبہ عمل آنا ضروری ہے' ان حیثیتوں میں خلط ملط نہیں ہونا چاہئے۔

۱۱۔ قیمت کی بروقت ادائیگی کا اطمینان کرنے کے لئے ادارہ کلائنٹ سے کسی ضمانت کا مطالبہ بھی کر سکتا ہے' وہ پرامیسری نوٹ یا بل آف ایکسچینج پر دستخط کرنے کا مطالبہ بھی کر سکتا ہے' لیکن یہ کام اسی وقت ہو سکتا ہے جبکہ عملاً بیع ہو چکی ہو' یعنی پانچویں مرحلے پر' وجہ یہ ہے کہ پرامیسری نوٹ پر دستخط مدیون (مقروض) دائن (قرض خواہ) کے حق میں کرتا ہے اور

ادارے اور تمویل میں یہ تعلق پانچویں مرحلے پر ہی قائم ہوتا ہے جبکہ عملاً بیع وجود میں آچکی ہوتی ہے۔

۱۲۔ اگر خریدار' قیمت کی بروقت ادائیگی میں ناکام رہے تو اس کی وجہ سے قیمت میں اضافہ نہیں کیا جاسکتا' البتہ اگر خریدار نے یہ معاہدہ کیا تھا کہ وہ ایسی صورت میں خیراتی مقاصد کے لئے رقم دے گا تو یہ رقم ادا کرنا اس کی ذمہ داری ہوگی' جیسا کہ بیع مؤجل کے قواعد بیان کرتے ہوئے نمبرے پر پہلے بیان کیا جاچکا ہے' لیکن خریدار سے حاصل ہونے والی اس رقم کو تمویل کار یا بائع اپنی آمدن کا حصہ نہیں بنا سکتا' بلکہ اس پر لازم ہوگا کہ اسے خیراتی کاموں پر ہی خرچ کرے' جیسا کہ بعد میں تفصیل سے بتایا جائے گا۔

مرابحہ کے بارے میں چند مباحث

مرابحہ کے بنیادی تصور کی وضاحت کے بعد مناسب معلوم ہوتا ہے کہ مرابحہ میں پیش آنے والے چند اہم مسائل پر اسلامی اصولوں اور قابل عمل ہونے کے حوالے سے گفتگو کرلی جائے' اس لئے کہ ان مسائل کو صحیح طور پر سمجھے بغیر مرابحہ کا تصور غیر واضح رہتا اور عملاً غلطی کے امکانات باقی رہتے ہیں۔

ا۔ ادھار اور نقد کے لئے الگ الگ قیمتیں مقرر کرنا:

مرابحہ کے بارے میں سب سے پہلا سوال یہ ہے کہ جب اسے بطور طریقہ تمویل اختیار کیا جاتا ہے تو بیع ہمیشہ ادھار قیمت پر ہوتی ہے' تمویل کار مطلوبہ چیز نقد قیمت پر خریدتا ہے اور اپنے کلائنٹ کو ادھار پر بیچ دیتا ہے' ادھار قیمت پر بیچتے ہوئے وہ اس مدت کو پیشِ نظر رکھتا ہے جس میں کلائنٹ نے ادائیگی کرنا ہوتی ہے اور اسی نسبت سے وہ قیمت میں اضافہ بھی کرلیتا ہے' مرابحہ کی پختگی (ادائیگی کی تاریخ آنے) کی مدت جتنی زیادہ ہوگی قیمت بھی اتنی زیادہ ہوگی۔ اس لئے اسلامی بینکوں میں عملاً یہی ہورہا ہے کہ مرابحہ میں قیمت بازاری قیمت سے زیادہ ہوتی ہے' اگر عمیل وہی چیز بازار سے نقد قیمت پر خرید سکتا ہو تو اسے مرابحہ کی ادھار قیمت سے کافی سستی مل جائے گی' سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ کیا ادھار بیع میں کسی چیز کی قیمت نقد کی نسبت زیادہ مقرر کی جاسکتی ہے' بعض لوگوں کا یہ کہنا ہے کہ خریدار کو دی گئی مہلت کو پیشِ نظر رکھ کر ادھار قیمت میں جو اضافہ ہوتا ہے اسے قرض پر لئے جانے والے سود ہی کے مترادف سمجھنا چاہئے' اس لئے کہ دونوں صورتوں میں زائد رقم ادائیگی کے مؤجل ہونے کی وجہ سے لی جارہی

ہے'اس استدلال کی بنیاد پر یہ لوگ کہتے ہیں کہ اسلامی بینکوں میں مرابحہ پر جس طرح عمل ہو رہا ہے وہ اپنی روح میں روایتی بینکوں کے سودی قرضوں سے مختلف نہیں ہے۔

یہ دلیل جو بظاہر بڑی معقول معلوم ہوتی ہے در حقیقت شریعت کے حرمتِ ربا کے اصول کے غلط فہم پر مبنی ہے'بات کو صحیح طور پر سمجھنے کے لئے مندرجہ ذیل نکات کو ذہن میں رکھنا ضروری ہے:

(۱) جدید سرمایہ دارانہ نظریہ تجارتی معاملات میں اشیاء اور زر (نقد) میں کوئی فرق نہیں کرتا' باہمی تبادلے میں غیر نقد اشیاء اور نقد کے ساتھ یکساں برتاؤ کیا جاتا ہے' دونوں ہی قابل تجارت ہیں اور دونوں ہی کی خرید و فروخت ہر ایک قیمت پر ہو سکتی ہے جس پر فریقین متفق ہوں' کوئی شخص ایک ڈالر دو ڈالر کے بدلے میں نقد یا ادھار اسی طرح بیچ سکتا ہے جیسے کہ وہ ایک ڈالر قیمت کی کوئی دوسری چیز دو ڈالر میں بیچ سکتا ہے' شرط صرف یہی ہے کہ ایسا باہمی رضامندی سے ہونا چاہئے۔

اسلامی اصول اس نظریے کو تسلیم نہیں کرتے' اسلامی اصولوں کے مطابق نقد اور غیر نقد اشیاء کی الگ الگ خصوصیات ہیں' اس لئے ان پر احکام بھی الگ الگ جاری کئے جاتے ہیں' زر (Money) اور غیر نقد اشیاء (Commodity) میں فرق کے بنیادی نکات حسبِ ذیل ہیں

۱۔ زر کی کوئی اپنی ذاتی افادیت نہیں ہوتی' اس سے براہِ راست انسانی ضرورتوں کی تکمیل نہیں کی جا سکتی' اسے صرف دوسری اشیاء اور خدمات کے حصول کے لئے ہی استعمال کیا جا سکتا ہے' جبکہ اس کے برعکس غیر نقد اشیاء کی

اپنی ذاتی افادیت ہوتی ہے' ان کا کسی اور چیز سے تبادلہ کئے بغیر براہِ راست بھی استفادہ کیا جا سکتا ہے۔

۲۔ غیر نقد اشیاء معیار اور اوصاف میں مختلف ہو سکتی ہیں' جبکہ زر محض قدر و قیمت کی پیائش کا آلہ اور ذریعۂ تبادلہ ہے' اس لئے زر کی کسی مالیت کی ایک اکائی اسی کی دوسری اکائی کے سو فیصد برابر ہے' ہزار روپے کا ایک پرانا اور میلا کچیلا نوٹ ہزار روپے کے نئے نوٹ کے بالکل برابر ہے' جبکہ غیر نقد اشیاء مختلف معیار کی ہو سکتی ہیں' ایک استعمال شدہ پرانی کار کی قیمت نئی کار سے کافی کم ہو سکتی ہے۔

۳۔ غیر نقد اشیاء میں بیع کا عقد ایک متعین چیز پر ہوتا ہے' یا کم از کم اس چیز کے اوصاف متعین ہوتے ہیں (مثلاً فلاں قسم کی گندم) اگر الف نے ایک متعین کار کی طرف اشارہ کر کے اسے خریدا اور بائع نے بھی اس سے اتفاق کر لیا تو اسے وہی کار لینے کا حق پہنچتا ہے' بائع اس کی جگہ کوئی اور کار لینے پر اسے مجبور نہیں کر سکتا' اگرچہ دوسری کار اسی قسم اور معیار کی ہو' ایسا صرف اسی صورت میں ہو سکتا ہے جبکہ خریدار بھی اس سے متفق ہو' جس کا عملی مطلب یہ ہوگا کہ پہلی بیع فسخ ہو چکی ہے اور باہمی رضامندی سے نئی بیع وجود میں آگئی ہے۔

اس کے برعکس' زر کی' کسی مبادلہ کے معاملے میں تعیین نہیں کی جا سکتی' اگر "الف" نے "ب" سے کوئی چیز اسے ہزار روپے کا متعین نوٹ دکھا کر خریدی ہے تو بھی وہ اس کی جگہ اتنی ہی مالیت کا دوسرا نوٹ بھی دے سکتا ہے اور بائع اس بات پر اصرار نہیں کر سکتا کہ وہ صرف وہی نوٹ لے گا جو بیع کے وقت اسے دکھایا گیا تھا۔

ان فرقوں کو مد نظر رکھتے ہوئے اسلام نے زر اور غیر نقد اشیاء کے

ساتھ الگ الگ برتاؤ کیا ہے' چونکہ زر کی اپنی ذاتی افادیت نہیں ہوتی وہ صرف آلۂ تبادلہ ہوتا ہے جس کے اوصاف اور معیار ہدر (کالعدم) ہوتے ہیں اس لئے زر کی ایک اکائی کا اسی مالیت کی دوسری اکائی سے تبادلہ صرف برابر سرابر ہی ہو سکتا ہے اگر ہزار روپے کا پاکستانی کرنسی نوٹ سے تبادلہ دوسرے پاکستانی کرنسی نوٹ سے کیا جارہا ہے تو دوسرا نوٹ بھی ہزار روپے ہی کا ہونا چاہئے اس کی مالیت ہزار روپے سے کم و بیش نہیں ہو سکتی' چاہے سودا نقد ہی ہو' اس لئے کہ کرنسی نوٹ کی نہ تو کوئی اپنی ذاتی افادیت ہے اور نہ ہی اس کی مختلف کوالٹی (جسے شرعاً تسلیم کیا گیا ہو) اس لئے کسی بھی طرف جو زائد مالیت ہوگی وہ معاوضے سے خالی ہوگی اس لئے شرعاً ناجائز ہوگی' یہ بات جس طرح نقد سودے پر منطبق ہوتی ہے اسی طرح ادھار سودے پر بھی منطبق ہوگی جبکہ دونوں طرف روپے ہوں' اس لئے کہ روپے کا تبادلہ روپے سے کرتے وقت ادھار سودے میں اگر ایک طرف سے زائد رقم وصول کی جاتی ہے تو وہ صرف ادھار کی اس مدت اور وقت کے بدلے میں ہی ہوگی۔

عام غیر نقد اشیاء میں صورتِ حال اس سے مختلف ہے' چونکہ ان کی ذاتی افادیت ہوتی ہے اور ان کے معیار میں بھی فرق ہوتا ہے اس لئے مالک کو یہ بھی حق حاصل ہے کہ طلب و رسد کی طاقتوں کے مطابق جس قیمت پر چاہے فروخت کرے اگر بیچنے والا کسی فراڈ یا غلط بیانی کا مرتکب نہیں ہوتا تو وہ خریدار کی رضا مندی سے اسے بازاری قیمت سے زائد پر بھی بیچ سکتا ہے' اگر خریدار اسی زائد قیمت پر رضامند ہے تو بیچنے والے کے لئے یہ زائد رقم بھی بالکل جائز ہوگی(۱) جب وہ نقد سودے میں چیز زائد قیمت پر فروخت کر سکتا ہے تو ادھار سودے کی

صورت میں بھی زائد قیمت وصول کر سکتا ہے شرط صرف یہ ہے کہ بیچنے والا نہ تو خریدار کو کوئی دھوکہ دے اور نہ ہی اسے خریدنے پر مجبور کرے' بلکہ وہ اتنی قیمت ادا کرنے پر اپنی آزادانہ مرضی سے متفق ہوا ہو۔

بعض اوقات یہ کہا جاتا ہے کہ نقد سودے کی صورت میں زائد قیمت مؤجل ادائیگی پر مبنی نہیں ہے اس لئے اس کی تو اجازت ہونی چاہئے لیکن جہاں بیع ادھار قیمت پر ہو رہی ہو وہاں قیمت میں اضافہ خالصتاً وقت کے مقابلے میں ہے جس نے اسے سود ہی کے مترادف بنادیا ہے' لیکن یہ استدلال بھی اسی غلط تصور پر مبنی ہے کہ جہاں بھی ادائیگی کے وقت کو مد نظر رکھ کر قیمت میں اضافہ کر لیا جائے تو وہ معاملہ سود کے دائرے میں داخل ہو جاتا ہے' لیکن یہ مفروضہ ہی درست نہیں ہے 'مؤجل ادائیگی کے بدلے میں لی جانے والی زائد مقدار اسی صورت میں ربا ہوگی جبکہ دونوں طرف سے عقد زر پر واقع ہو رہا ہو۔ لیکن اگر غیر نقد چیز زر کے بدلے میں بیچی جارہی ہو تو بیچنے والا قیمت کے تعین میں کئی عناصر کو مد نظر رکھتا ہے جن میں ادائیگی کا وقت بھی شامل ہے اس لئے وہ زائد قیمت بھی مانگ سکتا ہے اور خریدار مختلف وجوہات کی بنیادوں پر اس سے اتفاق کر سکتا ہے:

الف۔ اس کی دوکان خریدار کے زیادہ قریب ہے جو کہ مارکیٹ نہیں جانا چاہتا ہے اس لئے کہ وہ ذرا دور ہے۔

ب۔ بائع' خریدار کی نظر میں دوسروں کی نسبت زیادہ قابلِ اعتماد ہے اور اسے اس پر اس بات کا زیادہ بھروسہ ہے کہ وہ اسے مطلوبہ چیز بغیر کسی عیب کے مہیا کرے گا۔

---

(۱) چونکہ وہ ساری رقم اس بیچی جانے والی چیز کے بدلے میں ہے اور اس کا کوئی حصہ بھی خالی عن العوض نہیں ہے۔ مترجم

ج۔ جن چیزوں کی زیادہ طلب ہوتی ہے (اس لئے وہ شارٹ بھی ہو جاتی ہیں) ان کی خریداری میں بائع اس خریدار کو ترجیح دیتا ہے' (اس لئے یہ خریدار بھی اس سے خریدنا پسند کرتا ہے تاکہ اس چیز کی بازار میں کمی کی صورت میں بھی اس کا ملنا یقینی ہو)

د۔ اس کی دوکان کا ماحول دوسری دوکانوں کی نسبت زیادہ صاف ستھرا اور آرام دہ ہے۔(۱)

یہ اور اسطرح کے دوسرے عناصر گاہک سے زیادہ قیمت کی وصولی میں اپنا کردار ادا کرتے ہیں' اسی طرح سے اگر کوئی بائع اپنے گاہک سے زائد قیمت اس لئے وصول کرتا ہے کہ وہ اسے ادھار کی سہولت فراہم کررہا ہے تو شرعاً یہ بھی ناجائز نہیں ہوگا بشر طیکہ وہ دھوکہ دہی نہ کرے اور خریدار اسے کھلی آنکھوں سے قبول کرے' اس لئے کہ قیمت میں زیادتی کی وجہ جو بھی ہو پوری کی پوری قیمت اس چیز کے بدلے میں ہی ہے زر کے بدلے میں نہیں' یہ درست ہے کہ قیمت کا تعین کرتے وقت اس نے ادائیگی کے وقت کو ملحوظ رکھا ہے لیکن جب قیمت طے ہوگئی تو یہ اسی چیز کی طرف منسوب ہوگی' وقت کی طرف نہیں' یہی وجہ ہے کہ اگر خریدار طے شدہ وقت کے اندر ادائیگی میں ناکام ہو جاتا ہے تو قیمت اتنی ہی رہے گی بائع اس میں اضافہ نہیں کر سکتا' اگر قیمت وقت کے مقابلے میں ہوتی تو جب بائع اسے مزید وقت دیتا تو وہ قیمت میں بھی اضافہ کر سکتا۔

دوسرے لفظوں میں یوں بھی کہہ سکتے ہیں کہ چونکہ روپوں کا تبادلہ

---

(۱) حاصل یہ کہ قیمت اس لئے زیادہ کی جاتی ہے کہ گاہک کو اس شخص سے خریداری میں دلچسپی اور طلب زیادہ ہے' اس طلب کی وجوہ مختلف ہو سکتی ہیں۔ مترجم

صرف برابر سرابر ہی ہو سکتا ہے جیسا کہ پہلے بیان کیا گیا اس لئے ادھار سودے میں جو بھی زائد رقم لی جائے گی (جبکہ روپوں کی بیع روپوں کے بدلے میں ہو رہی ہو) تو وہ صرف وقت کے بدلے میں ہو گی' یہی وجہ ہے کہ (سودی نظام میں مقررہ وقت آجانے کے بعد قرض دہندہ مقروض کو مزید مہلت دیتا ہے تو اس سے مزید رقم بھی وصول کی جاتی ہے۔ اس کے برعکس ایک ادھار سودے کے اندر قیمت کے تعین میں وقت واحد عنصر نہیں ہے' قیمت اس چیز ہی کے بدلے میں مقرر کی گئی ہے وقت کے بدلے میں نہیں' تاہم پہلے ذکر کردہ دوسرے عناصر کی طرح وقت نے بھی قیمت کی تعیین میں جزوی اور اضافی کردار ادا کیا ہے لیکن اس عنصر نے جب ایک مرتبہ اپنا کردار ادا کر لیا تو قیمت کا ہر ہر حصہ اس چیز کی طرف ہی منسوب ہو گا(۱)

اس ساری بحث کا ماحاصل یہ ہے کہ جب رقم کا مبادلہ رقم کے ساتھ ہو رہا ہو تو نقد سودے اور ادھار سودے دونوں میں کمی بیشی ناجائز ہے' لیکن جب کسی چیز کی بیع رقم کے بدلے میں ہو رہی ہو تو فریقین میں طے شدہ قیمت بازاری قیمت سے زائد بھی ہو سکتی ہے چاہے سودا نقد ہو یا ادھار۔ ادائیگی کا وقت' قیمت کی تعیین میں ایک اضافی اور ضمنی عامل کے طور پر اثر انداز ہو گا' رقم کے بدلے رقم کے تبادلے کی طرح نہیں ہو گا کہ زائد رقم صرف اور صرف وقت کا معاوضہ ہی بن سکے۔

یہ صورت حال چاروں فقہی مکاتب میں متفقہ طور پر قابل قبول ہے' ان کا کہنا ہے کہ اگر بائع کسی چیز کی نقد اور ادھار بیع کے لئے دو الگ الگ قیمتیں متعین کرتا ہے اور ادھار قیمت نقد سے زائد ہے تو ایسا کرنا شرعاً جائز ہے' شرط صرف یہ

---

(۱) حاصل یہ کہ زیادہ سے زیادہ یہ اقتیاض عن الاجل ضمناً ہے اصلاً نہیں (مترجم)

ہے کہ عقد کے وقت ہی دو صورتوں میں سے ایک کا تعین کر لیا جائے کہ سودا نقد ہوگا یا ادھار' اس میں کوئی ابہام باقی نہیں رہنا چاہئے۔ مثال کے طور پر سودے کی بات چیت (bargaining) کرتے وقت بائع خریدار سے کہتا ہے اگر تم یہ چیز نقد خریدو گے تو قیمت سو روپے ہوگی اور اگر چھ مہینے کے ادھار پر خریدو گے تو قیمت ایک سو دس روپے ہوگی' لیکن خریدار کو دو صورتوں میں سے کسی کو اختیار کرنے کا فیصلہ اسی وقت کرنا ہوگا' مثلاً وہ یہ کہتا ہے کہ وہ یہ چیز ادھار قیمت پر ایک سو دس روپے میں خریدتا ہے تو عملاً بیع کے وقت قیمت فریقین میں متعین ہے۔(۱)

لیکن اگر دو صورتوں میں سے کسی کا واضح طور پر تعین نہ کیا گیا تو بیع صحیح نہیں ہوگی' ایسا قسطوں پر ہونے والے ان سودوں میں ممکن ہے جہاں الگ الگ وقتِ ادائیگی کے لحاظ سے الگ الگ قیمتوں کا مطالبہ کیا جاتا ہے' اس صورت میں بائع ادائیگی کے شیڈول کے حوالے سے قیمتوں کا ایک شیڈول مرتب کرتا ہے' مثلاً تین ماہ ادھار کی صورت میں ہزار روپے لئے جائیں گے' چھ ماہ کے ادھار کی صورت میں گیارہ سو' نو ماہ کی صورت میں بارہ سو' وعلیٰ ھذا القیاس' خریدار وہ چیز لے لیتا ہے لیکن یہ طے نہیں کرتا کہ ان مختلف صورتوں میں سے وہ کس کو اختیار کرے گا' اور یہ فرض کر لیا جاتا ہے کہ وہ مستقبل میں ادائیگی اپنی سہولت کے مطابق کرے گا' (یعنی اگر تین ماہ میں ادائیگی ممکن ہوگئی تو ہزار روپے دیدے گا' اگر چھ ماہ میں ہوئی تو گیارہ سو) یہ عقد صحیح نہیں ہے' اس لئے کہ قیمت اور ادائیگی کا وقت دونوں مجہول ہیں' لیکن اگر وہ ایک صورت واضح طور پر متعین کر لیتا ہے' مثلاً وہ یہ کہتا ہے کہ وہ یہ چیز چھ ماہ کے ادھار پر گیارہ سو روپے میں خریدتا ہے تو

---

(۱) ملاحظہ ہو: ابن قدامہ' المغنی ۲۹۰/۴' السرخسی المبسوط ۸/۱۳' الدسوقی ۵۸/۳ اور مغنی المحتاج ۳۱/۲۔

بیع صحیح ہو گی۔

ایک اور بات کا یہاں ذہن میں رہنا ضروری ہے'وہ یہ کہ اوپر جس صورت کے جواز کا ذکر کیا گیا ہے وہ یہ ہے کہ ادھار سودے میں نقد کی نسبت قیمت زیادہ مقرر کرلی جائے۔ لیکن اگر بیع نقد ہی ہوئی ہے [1] لیکن بائع یہ شرط عائد کردیتا ہے کہ اگر خریدار نے ادائیگی میں تاخیر کی تو وہ سالانہ دس فیصد زائد بطور جرمانہ یا بطور سود وصول کرے گا تو یہ قطعاً ناجائز ہے'اس لئے کہ اب جو زائد رقم وصول کی جارہی ہے وہ قرض پر لیا جانے والا سود ہی ہے۔

دونوں صورتوں میں عملی فرق یہ ہے کہ جہاں زائد رقم چیز کی قیمت کا ہی ایک حصہ ہو وہاں یہ زائد رقم ایک دفعہ ہی وصول کی جائے گی'دوہری یا تگنی نہیں ہوگی'اگر خریدار بروقت ادائیگی نہیں کرتا تو اس کی وجہ سے بائع مزید رقم کا مطالبہ نہیں کرسکتا'قیمت اتنی ہی رہے گی'اس کے برخلاف جہاں مارکیٹ ریٹ پر زائد رقم چیز کی قیمت کا حصہ نہیں ہے وہاں نادہندگی کا وقت زائد ہونے سے یہ رقم بڑھتی رہے گی۔

۲۔ مروّجہ شرح سود کو معیار بنانا:

مرابحہ کے ذریعے تمویل کرنے والے بہت سے ادارے اپنے مارک اپ کا تعین مروجہ شرح سود کی بنیاد پر کرتے ہیں جسکے لئے عموماً

---

(۱) یہ خیال رہے کہ اگر سودے میں نقد یا ادھار کا کوئی ذکر نہیں ہوا تو شرعاً وہ بیع نقد ہی تصور ہوگی اور بائع جب چاہے قیمت کا مطالبہ کرسکتا ہے۔ مترجم

(LIBOR)(۱) یعنی لندن میں بنکوں کی باہمی شرح سود کو بطور معیار استعمال کیا جاتا ہے۔ مثلاً اگر LIBOR چھ فیصد ہے تو یہ بینک اپنا مارک اپ چھ فیصد یا اس سے کچھ زائد مقرر کر لیں گے' اس طریقۂ کار پر بھی یہ تنقید کی جاتی ہے کہ جو نفع شرح سود پر مبنی ہو وہ بھی سود کی طرح حرام ہونا چاہئے۔

اس میں کوئی شک نہیں کہ حلال منافع کے تعین کے لئے سود کی شرح کا استعمال پسندیدہ نہیں' اور اس سے یہ معاملہ کم از کم ظاہری طور پر سودی قرضے کے مشابہ بن جاتا ہے اور سود کی شدید حرمت کے پیشِ نظر اس ظاہری مشابہت سے بھی جہاں تک ہو سکے بچنا چاہئے' لیکن یہ حقیقت بھی نظر انداز کرنے کے قابل نہیں ہے کہ مرابحہ کے صحیح ہونے کے لئے سب سے اہم تقاضا یہ ہے کہ وہ ایک حقیقی بیع ہو جس میں بیع کے تمام لوازم اور نتائج مکمل طور پر پائے جاتے ہوں۔ اگر کسی مرابحہ میں وہ تمام شرائط پائی جاتی ہیں جو پہلے شمار کی گئی ہیں تو محض نفع کے تعین کے لئے شرح سود کو بطور حوالہ استعمال کرنے سے یہ عقد غیر صحیح اور حرام نہیں بن جائے گا۔ اس لئے کہ معاملہ خود سود پر مشتمل نہیں ہے' شرح سود کو تو صرف حوالے کے طور پر استعمال کیا گیا ہے۔ یہ بات ایک مثال سے سمجھی جا سکتی ہے۔

---

(۱) کچھ بینکوں کے پاس زائد از ضرورت نقد رقم ہوتی ہے اور کچھ بینکوں کے پاس قرضے دینے کے لئے رقم کم ہوتی ہے' ایسے بینک اول الذکر سے عموماً قرض لے لیتے ہیں اس سے بینکوں کی باہمی مارکیٹ وجود میں آجاتی ہے' اس مارکیٹ میں کسی مخصوص مدت کیلئے جو شرح سود ہوتی ہے اسے Inter-Bank Market Offered Rate کہا جاتا ہے' جس کا مخفف "IBOR" ہے' لندن میں بینکوں کی مارکیٹ کی اس طرح کی شرح سود کو London Inter-Bank Offered Rate کہا جاتا ہے جس کا مخفف "LIBOR" ہے' قرضوں کے لین دین میں اسکا حوالہ بہت کثرت سے آتا ہے۔ مترجم

"الف" اور "ب" دو بھائی ہیں "الف" شراب کا کاروبار کرتا ہے جو کہ بالکل حرام ہے' "ب" چونکہ ایک باعمل مسلمان ہے اس لئے وہ اس کاروبار کو ناپسند کرتا ہے اس لئے وہ غیر نشہ آور مشروبات کا کاروبار شروع کرتا ہے' لیکن وہ چاہتا ہے کہ اس کے کاروبار میں بھی اتنا نفع ہو جتنا دوسرا بھائی شراب کے کاروبار سے کماتا ہے' اس لئے وہ یہ طے کرتا ہے کہ وہ اپنے گاہکوں سے اسی نسبت سے نفع لے گا جس نسبت سے "الف" شراب پر لیتا ہے' تو اس نے اپنے نفع کے تناسب کو "الف" کے ناجائز کاروبار والے نفع سے مربوط کرلیا ہے' کوئی شخص اس طرح کرنے کے پسندیدہ ہونے یا نہ ہونے کا سوال تو اٹھاسکتا ہے لیکن یہ بات واضح ہے کہ کوئی یہ نہیں کہہ سکتا ہے کہ اس جائز کاروبار سے حاصل کیا ہوا نفع حرام ہے' اس لئے کہ اس نے شراب کے نفع کو صرف حوالے کے طور پر استعمال کیا ہے۔

اسی طرح اگر مرابحہ اسلامی اصولوں پر مبنی ہے اور اس کی ضروری شرائط کو بھی پورا کرلیا جاتا ہے تو شرح منافع کو مروجہ شرح سود کے حوالے سے طے کرنے سے یہ معاہدہ ناجائز نہیں ہو جائے گا۔

البتہ یہ بات درست ہے کہ اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کو جتنا جلدی ممکن ہو اس طریقہ کار سے چھٹکارا حاصل کرنا چاہئے۔ اس لئے کہ اول تو اس میں شرح سود کو حلال کاروبار کے لئے مثالی اور معیاری سمجھ لیا جاتا ہے جو کہ پسندیدہ بات نہیں' دوسرے اس لئے کہ اس سے اسلامی معیشت کے بنیادی فلسفے کو فروغ نہیں ملتا' اس لئے کہ اس سے تقسیم دولت کے نظام پر کوئی اثر مرتب نہیں ہوتا۔ اس لئے اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کو چاہئے کہ وہ اپنے معیار تشکیل دیں۔ اس کا ایک طریقہ یہ ہو سکتا ہے کہ اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے اپنی انٹر بینک

مارکیٹ تشکیل دیں جو اسلامی اصولوں پر مبنی ہو' اس مقصد کے حصول کے لئے ایک مشترکہ شعبہ بنایا جاسکتا ہے جو کہ حقیقی اثاثوں پر مبنی قابل تبادلہ دستاویزات میں سرمایہ کاری کرے' جیسے مشارکہ' اجارہ وغیرہ' اگر اس شعبے کے اثاثے حسی اور مادی شکل میں ہیں جیسے کرایہ (lease) پر دی ہوئی جائیداد اور سازوسامان اور کاروباری اداروں کے حصص وغیرہ' تو اس شعبے کے یونٹس کی خریدوفروخت ان کے اثاثوں کی صافی مالیت کی بنیاد پر ہوسکتی ہے جس کا تعین وقفے وقفے سے کیا جاسکتا ہے' یہ یونٹ قابل تبادلہ ہوں گے اور انہیں فوری اور وقتی تمویل (Overnight Finance) کے لئے بھی استعمال کیا جاسکتا ہے' جن بینکوں کے پاس زائد از ضرورت سیولت (Liquidity) ہے وہ ان یونٹس کو خرید سکیں گے اور جب انہیں سیولت دوبارہ حاصل کرنے کی ضرورت ہوگی وہ انہیں فروخت کرسکیں گے' اس بندوبست سے ایک انٹر بینک مارکیٹ وجود میں آجائے گی اور یونٹس کی مروجہ قیمت کو مرابحہ اور اجارہ (Lease) میں نفع کے تعین میں حوالے کے طور پر بھی استعمال کیا جاسکے گا۔

۳۔ خریداری کا وعدہ:

اس وقت ماہرین شریعت کے درمیان مرابحہ سے متعلق ایک اور موضوع زیر بحث یہ ہے کہ بینک / تمویل کار اسی وقت عقد بیع میں داخل نہیں ہو سکتا جس وقت عمیل (Client) اس سے مرابحہ فنانس کا مطالبہ کرے' اس لئے کہ مطلوبہ چیز اس وقت بینک کی ملکیت میں نہیں ہوتی' جیسا کہ پہلے وضاحت کی گئی ہے کہ کوئی شخص ایسی چیز نہیں بیچ سکتا جو اس کی ملکیت میں نہیں ہے اور نہ ہی ایسی بیع کرسکتا ہے جو مستقبل میں وجود میں آئے (Forward Sale)۔ لہذا اسے

لازماً پہلے وہ چیز سپلائی کنندہ سے خریدنی ہوگی' اس کے بعد اس پر حسی یا معنوی قبضہ کر کے اسے اپنے عمیل کے ہاتھ فروخت کرے گا۔ اگر عمیل اس بات کا پابند نہ ہو کہ تمویل کار یا بینک کے اس چیز کو خرید لینے کے بعد وہ اسے خرید لے گا تو تمویل کار کو ایسی صورت کا سامنا بھی کرنا پڑ سکتا ہے کہ وہ مطلوبہ چیز حاصل کرنے کے لئے کافی خرچہ برداشت کر چکا ہو لیکن عمیل اسے خریدنے سے انکار کر دے' یہ چیز ایسی نوعیت کی بھی ہو سکتی ہے کہ مارکیٹ میں اس کی عام طلب نہ ہو اور اس سے جان چھڑانا مشکل ہو جائے۔ اس صورت میں تمویل کار کو ناقابل تحمل نقصان ہو سکتا ہے۔

مرابحہ میں اس مشکل کا حل یوں تلاش کرنے کی کوشش کی گئی ہے کہ عمیل (Client) ایک معاہدے پر دستخط کرے' جس کی رو سے وہ یہ وعدہ کرے کہ جب تمویل کار وہ چیز حاصل کریگا تو یہ اسے خرید لے گا' بجائے اس کے کہ دو طرفہ طور پر مستقبل کی طرف منسوب بیع (Forward Sale) وجود میں آئے عمیل کی طرف سے خریداری کا یک طرفہ وعدہ ہو رہا ہے جس کا عمیل پابند ہے تمویل کار نہیں' یہ فارورڈ سیل سے مختلف طریقہ ہے۔

اس حل پر یہ اعتراض ہوتا ہے کہ یکطرفہ معاہدے سے عمیل پر صرف اخلاقی ذمہ داری عائد ہوتی ہے جس پر شرعاً عدالت کے ذریعے عمل درآمد نہیں کرایا جا سکتا۔ اس سے ہم ایک اور سوال کی طرف منتقل ہو جاتے ہیں کہ کیا شریعت کی رو سے یکطرفہ وعدہ قضاءً بھی لازم ہے یا نہیں' عمومی تاثر یہی ہے کہ یہ قضاءً لازم نہیں ہے' لیکن اس تاثر کو اسی طرح قبول کرنے سے پہلے ہم شریعت کے اصل مآخذ کی روشنی میں اس کا جائزہ لیں گے۔

فقہ اسلامی کی کتابوں میں متعلقہ مواد کا بغور مطالعہ کرنے سے یہ ظاہر

ہوتا ہے کہ فقہاء کے اس مسئلے میں مختلف نقطۂ نظر ہیں جنہیں ذیل میں اجمالاً ذکر کیا جاتا ہے۔

۱۔ بہت سے فقہاء کا مذہب یہ ہے کہ وعدہ کو پورا کرنا ایک اچھا خلق ہے اور وعدہ کرنے والے کو یہ پورا کرنا چاہئے' اسے پورا نہ کرنا قابل مذمت فعل ہے لیکن اسے پورا کرنا نہ تو لازم اور واجب ہے اور نہ ہی عدالت کے ذریعے اسے پورا کرایا جا سکتا ہے' یہ نقطۂ نظر نقل کیا گیا ہے امام ابو حنیفہ' امام شافعی' امام احمد اور بعض مالکی فقہاء سے (۱) تاہم جیسا کہ آگے بتایا جائے گا بہت سے حنفی اور مالکی فقہاء اور بعض شافعی فقہاء اس نقطۂ نظر سے اتفاق نہیں کرتے۔

۲۔ بہت سے فقہاء کا مذہب یہ ہے کہ وعدہ کو پورا کرنا واجب ہے اور وعدہ کرنے والے کی اخلاقی کے ساتھ قانونی ذمہ داری بھی ہے کہ وہ وعدہ ایفاء کرے' ان کے مذہب کے مطابق وعدے پر عمل عدالت کے ذریعے بھی کرایا جا سکتا ہے' یہ مذہب مشہور صحابی حضرت سمرۃ بن جندبؓ' عمر بن عبدالعزیزؒ' حسن بصری' سعید بن الأشوع' اسحاق بن راہویہ اور امام بخاری کی طرف منسوب ہے (۲) بعض مالکی فقہاء کا مذہب بھی یہی ہے' ابن العربی اور ابن الشاط نے بھی اسی کو ترجیح دی ہے' معروف شافعی فقیہ امام غزالی نے بھی اسی کی تائید کی ہے' امام غزالی فرماتے ہیں کہ وعدہ اگر حتمی طریقے سے کیا گیا ہو تو اسے پورا کرنا واجب ہے۔ یہی رائے ابن شبرمہ کی ہے۔ (۳)

---

(۱) دیکھئے: عمدۃ القاری ۱۲۱/۱۲' مرقاۃ المفاتیح ۶۵۳/۴' الاذکار للنووی ص ۲۸۲' فتح العلی المالک ۱/۲۵۴۔

(۲) دیکھئے: صحیح البخاری کتاب الشہادات باب من أمر با نجاز الوعد ۳۶۸/۱

(۳) الجامع لاحکام القرآن للقرطبی ۲۹/۱۸' حاشیہ ابن الشاط علی فروق القرافی ۲۴/۴' احیاء علوم الدین للغزالی ۱۳۳/۳' المحلی لابن حزم ۲۸/۸

بعض مالکی فقہاء نے ایک تیسرا نقطہ ء نظر پیش کیا ہے۔ ان کا کہنا ہے کہ عام حالات میں تو ایفائے عہد (قضاءً) واجب نہیں ہوتا۔ اگر وعدہ کرنے والے کے وعدے کی وجہ سے دوسرے شخص کو کوئی خرچ برداشت کرنا پڑ جائے یا وہ اس وعدے کی بنیاد پر کوئی بوجھ یا ذمہ داری قبول کرلے تو ایسے وعدے کا ایفاء ضروری ہے جس پر اسے عدالت کے ذریعے مجبور بھی کیا جا سکتا ہے۔(۱)

بعض معاصر علماء کا یہ دعوی ہے کہ جن فقہاء نے وعدے کی وجوبی نوعیت کو تسلیم کیا ہے، یہ یکطرفہ ہبہ یا دوسری رضاکارانہ ادائیگیوں کے بارے میں ہے، دو طرفہ تجارتی یا مالیاتی معاہدوں کے بارے میں ان فقہاء نے اس وجوب کو تسلیم نہیں کیا، لیکن بغور مطالعہ کرنے کے بعد یہ موقف درست معلوم نہیں ہوتا، اس لئے کہ حنفی اور مالکی فقہاء نے وعدے کے وجوب کی بنیاد پر بیع بالوفاء کو جائز قرار دیا ہے، ''بیع بالوفاء'' بیع کی ایک خاص قسم ہے جس کے ذریعے سے کسی غیر منقولہ جائیداد کا خریدار یہ وعدہ کرتا ہے کہ جب بائع اسے اس کی قیمت واپس لوٹا دے گا تو وہ اس جائیداد کو دوبارہ بیچ دیگا، بیع بالوفاء کے صحیح ہونے پر بحث پہلے باب میں ہو چکی ہے جہاں شرکت متناقصہ کی بنیاد پر ہاؤس فائنانس کے تصور پر گفتگو کی گئی تھی، اس بحث کا لب لباب یہ ہے کہ اگر دوبارہ خریداری کو اصل اور پہلی بیع کے لئے شرط بنایا جائے تو یہ معاملہ صحیح نہیں ہوگا، اگر فریقین نے پہلی بیع غیر مشروط طور پر کی ہے لیکن بائع نے علیحدہ اور مستقل طور پر اس بیچی ہوئی جائیداد کو دوبارہ خریدنے کے وعدے پر دستخط کئے ہیں تو وعدہ کرنے والے پر اس کا ایفاء لازم ہوگا اور عدالت کے ذریعے بھی اس پر عمل کرایا جا سکے گا۔ اس

---

(۱) الفروق للقرافی ۲۵/۴، فتح العلی المالک ۱/۲۵۴

صورت میں ایفاء کے وجوب کو حنفیہ اور مالکیہ دونوں نے تسلیم کیا ہے۔(۱)

ظاہر ہے کہ اس وعدے کا تعلق ہبہ کے ساتھ نہیں ہے، یہ مستقبل میں بیع کرنے کا ایک وعدہ ہے، اس کے باوجود حنفی اور مالکی فقہاء نے اسے واجب اور بذریعہ عدالت قابل نفاذ قرار دیا ہے، یہ اس بات کی واضح دلیل ہے کہ جو فقہاء وعدے کو واجب قرار دیتے ہیں وہ ہبہ وغیرہ کے وعدے کے ساتھ اس حکم کو خاص نہیں کرتے بلکہ ان کے ہاں یہی اصول مستقبل کے کسی دوطرفہ معاہدے کے وعدے پر بھی لاگو ہوگا۔(۲)

حقیقت یہ ہے کہ قرآن کریم اور احادیث ایفاء عہد کے بارے میں واضح ہیں، قرآن کریم میں ہے:

وأوفوا بالعهد إن العهد كان مسئولا (بنی اسرائیل : ۳٤)

''اور عہد کو پورا کرو، بے شک عہد کے بارے میں (قیامت کے دن) سوال کیا جائے گا''

يا أيها الذين امنوا لم تقولون مالا تفعلون كبر مقتاعند الله أن تقولوا مالا تفعلون (الصف : ۲،۳)

''اے ایمان والو ! تم وہ بات کیوں کہتے ہو جو تم کرتے نہیں ہو، اللہ تعالی کے ہاں یہ بڑی ناراضگی کی بات ہے کہ تم ایسی بات کہو جسے تم کرو نہیں''

امام ابو بکر جصاص فرماتے ہیں کہ قرآن کریم کی یہ آیت بتاتی ہے کہ

---

(۱) الحطاب: تحریر الکلام ص ۲۳۹ بیروت ۱۴۰۴ھ

(۱) خیال رہے کہ یہاں وعدہ یک طرفہ ہی ہے، البتہ اس وعدے کے نتیجے میں جو معاہدہ وجود میں آئے گا وہ دوطرفہ بھی ہو سکتا ہے، جیسے بیع۔ مترجم

اگر کوئی شخص کسی کام کو کرنے کی ذمہ داری قبول کر لیتا ہے خواہ وہ عبادات میں سے ہو یا معاملات میں سے، اسے پورا کرنا اس پر لازم ہو جاتا ہے۔(۱)

حضور اقدس ﷺ کا ارشاد ہے :

آية المنافق ثلاث: إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا اؤتمن خان

"منافق کی تین نشانیاں ہیں، جب بات کرتا ہے تو جھوٹ بولتا ہے، جب وعدہ کرتا ہے تو وعدہ خلافی کرتا ہے، جب اس کے پاس کوئی امانت رکھی جاتی ہے تو اس میں خیانت کرتا ہے"(۲)

یہ تو صرف ایک مثال ہے، وگرنہ حضور اقدس صلی اللہ علیہ وسلم کی احادیث کی ایک بڑی تعداد ایسی موجود ہے جن میں ایفائے عہد کا حکم دیا گیا ہے اور بغیر معقول عذر کے وعدہ خلافی سے منع کیا گیا ہے۔

ان نصوص سے یہ بات تو واضح ہے کہ وعدہ پورا کرنا واجب ہے البتہ یہ سوال کہ بذریعہ عدالت بھی اس پر عمل کرایا جا سکتا ہے یا نہیں تو یہ وعدہ کی نوعیت پر منحصر ہے، واقعی کچھ وعدے ایسی نوعیت کے بھی ہوتے ہیں جو بذریعہ عدالت قابل نفاذ نہیں ہیں، مثلاً منگنی کے موقع پر فریقین شادی کا وعدہ کرتے ہیں، اس وعدے سے ایک اخلاقی ذمہ داری تو عائد ہو جاتی ہے لیکن ظاہر ہے کہ یہ وعدہ عدالت کے ذریعے پورا نہیں کرایا جا سکتا۔ لیکن کاروباری معاملات میں جہاں کسی پارٹی سے کسی چیز کی فروخت یا خریداری کا وعدہ کیا جاتا ہے اور وہ اس کی بنیاد پر کچھ

---

(۱) الجصاص، احکام القرآن ۳/ ۴۲۰

(۲) صحیح بخاری، کتاب الایمان

ذمہ داریاں قبول کر لیتا ہے تو یہاں اس کی کوئی وجہ نہیں ہے کہ اس وعدے کو بذریعۂ عدالت قابل نفاذ قرار نہ دیا جائے۔ لہٰذا اسلام کی واضح تعلیمات کی روشنی میں 'اگر فریقین اس بات پر متفق ہوں کہ یہ وعدہ' کرنے والے پر لازم ہوگا تو یہ قضاءً بھی لازم ہونا چاہئے۔اس مسئلے کا تعلق صرف مرابحہ کے ساتھ نہیں ہے' اگر تجارتی معاملات میں وعدوں کو قضاءً لازم قرار نہ دیں تو اس سے تجارتی سرگرمیوں کو شدید نقصان پہنچ سکتا ہے' ایک شخص کسی تاجر کو آرڈر دیتا ہے کہ میرے لئے فلاں چیز منگوالو اور یہ وعدہ کرتا ہے کہ میں تم سے خرید لوں گا' اور وہ تاجر اس وعدے کی بنیاد پر کافی خرچہ برداشت کر کے وہ چیز باہر سے منگوالیتا ہے' اب وعدہ کرنے والے کو اس بات کی اجازت کیسے دی جاسکتی ہے کہ وہ اسے خریدنے سے انکار کر دے' قرآن کریم اور سنت نبوی میں کوئی ایسی چیز نہیں ہے جو اس طرح کے وعدوں کو لازمی قرار دینے سے مانع ہو۔

انہی وجوہ کی بنیاد پر مجمع الفقہ الاسلامی جدہ نے تجارتی معاملات میں وعدوں کو درج ذیل شرائط کے ساتھ لازمی قرار دیا ہے۔

۱۔ یہ وعدہ یک طرفہ ہو۔

۲۔ اس وعدہ کی وجہ سے دوسرے شخص نے (جس سے وعدہ کیا گیا ہے) کوئی ذمہ داری اٹھائی ہو۔

۳۔ اگر وعدہ کسی چیز کی خرید وفروخت کا ہے تو یہ ضروری ہے کہ طے شدہ وقت پر ایجاب وقبول کے ذریعے عملاً بیع کی جائے' بذات خود وعدے کو بیع نہیں سمجھا جائے گا۔

۴۔ اگر وعدہ کرنے والا اپنے وعدے کو پورا نہیں کرتا تو عدالت اسے مجبور کرے گی کہ یا تو وہ چیز خرید کر اپنا وعدہ پورا کرے یا وہ بائع کو حقیقی نقصان

کی ادائیگی کرے' اس نقصان میں وہ حقیقی مالی نقصان شامل ہوگا جو عملاً اسے ہوا ہے' متوقع اور ممکنہ نفع (Opportunity Cost) کو اس میں شامل نہیں کیا جائے گا۔

اس لئے یہ جائز ہے کہ عمیل تمویل کار سے یہ وعدہ کرے کہ جب تمویل کار مال سپلائی کرنے والے سے حاصل کرلے گا تو وہ اس سے خرید لے گا' اس وعدے کا ایفاء اس پر لازم ہوگا اور مذکورہ طریقے سے عدالت کے ذریعے بھی اس پر عمل کرایا جاسکتا ہے' یہ محض وعدہ ہوگا' اسے حقیقی بیع نہیں سمجھا جائے گا' عملاً بیع اس وقت ہوگی جبکہ تمویل کار متعلقہ مال حاصل کرے گا' جس کے لئے ایجاب و قبول ضروری ہوں گے۔

۴۔ قیمتِ مرابحہ کے مقابلے میں سیکیورٹی:

مرابحہ تمویل سے متعلق ایک اور بحث یہ ہے کہ مرابحہ کی قیمت بعد میں ادا کی جانی ہوتی ہے' اس لئے فطری بات ہے کہ بائع (تمویل کار) یہ یقین دہانی چاہے گا کہ قیمت بروقت ادا کر دی جائے گی' اس مقصد کے لئے یہ اپنے کلائنٹ سے سیکورٹی کا مطالبہ کر سکتا ہے' یہ سیکورٹی رہن' جائیداد پر کسی قسم کے حق احتباس وغیرہ کی شکل میں ہوسکتی ہے' اس سیکورٹی کے بارے میں چند بنیادی قواعد کا ذہن میں رہنا ضروری ہے۔

۱۔ سیکورٹی کا صرف اسی صورت میں مطالبہ کیا جا سکتا ہے جبکہ معاہدے کی وجہ سے کوئی قرض یا ذمہ داری وجود میں آچکی ہو' ایسے شخص سے کسی سیکورٹی کا مطالبہ نہیں کیا جا سکتا جس پر ابھی تک کوئی قرض نہیں یا اس نے کسی ذمہ داری کو قبول نہیں کیا' جیسا کہ پہلے بیان کیا گیا ہے کہ مرابحہ تمویل مختلف معاہدوں پر

مشتمل ہوتی ہے جو کہ مختلف مراحل پر وجود میں آتے ہیں' پہلے مرحلے میں کلائنٹ پر کوئی قرضہ نہیں ہوتا' ایسا صرف اسی وقت ہوتا ہے جبکہ تمویل کار متعلقہ چیز اسے ادھار قیمت پر بیچ دے' جس سے دونوں میں قرض خواہ اور مقروض کا تعلق قائم ہو جاتا ہے' اس لئے مرابحہ کے عقد کا صحیح طریقہ یہی ہے کہ تمویل کار اپنے کلائنٹ سے سیکورٹی کا مطالبہ اسی صورت میں کرے جبکہ عملاً بیع ہو چکی ہو اور قیمت کلائنٹ کے ذمے واجب الادا ہو' اس لئے کہ اس مرحلے پر کلائنٹ مدیون بن چکا ہے' لیکن یہ بھی درست ہے کہ کلائنٹ اس مرحلے سے پہلے ہی سیکورٹی مہیا کردے' لیکن یہ اسی وقت ہونا چاہئے جبکہ مرابحہ کی قیمت متعین ہو چکی ہو' اس صورت میں اگر تمویل کار اس سیکورٹی پر قبضہ کرلیتا ہے تو یہ چیز اس کے ضمان (Risk) میں ہوگی جس کا مطلب یہ ہوگا کہ اگر وہ چیز عملاً بیع منعقد ہونے سے پہلے تباہ ہو جاتی ہے تو یا تمویل کار کلائنٹ کو اس رہن رکھے ہوئے اثاثے کی بازاری قیمت ادا کرے گا اور مرابحہ کا معاہدہ منسوخ کردے گا' یا مطلوبہ چیز تو کلائنٹ کو بیچ دے گا لیکن اس کی قیمت میں سے رہن رکھے ہوئے اثاثے کی بازاری قیمت کے برابر کمی کرے گا(۱)

۲۔ یہ بھی جائز ہے کہ بیچی گئی چیز ہی بائع کو بطور توثیق (سیکورٹی) دیدی جائے' بعض علماء کی یہ رائے ہے کہ ایسا کرنا صرف اسی صورت میں جائز ہے جبکہ خریدار ایک مرتبہ اس خریدی ہوئی چیز پر قبضہ کر چکا ہو' جس کا مطلب یہ ہوا کہ

---

(۱) ابن نجیم لکھتے ہیں:

انما یصح الرھن بدین ولومو عودا .... ولواخذ الرھن بشرط أن یقرضہ کذا' فھلك فی یدہ قبل أن یقرضہ ھلك بالأقل من قیمتہ ومما سمی لہ من القرض (البحرالرائق ۸/۰ ٤۵ طبع مکۃ)

پہلے خریدار اس چیز پر حسی یا معنوی قبضہ کرے گا پھر وہ دوبارہ بائع کو بطور رہن دیدے گا' تاکہ رہن کا عقد بیع کے عقد سے ممتاز ہو جائے' لیکن متعلقہ مواد کا مطالعہ کرنے کے بعد یہ نتیجہ نکالا جا سکتا ہے کہ قدیم فقہاء نے پہلے قبضہ کرکے پھر بطور رہن دینے کی شرط نقد سودوں میں لگائی ہے ادھار بیع میں نہیں(۱)

لہذا' یہ ضروری نہیں ہے کہ کلائنٹ خریدی ہوئی چیز بطور رہن دینے سے پہلے اس پر خود قبضہ کرے' شرط صرف یہ ہے کہ یہ تعین کرلیا جائے کہ یہ جائیداد کس وقت سے رہن شدہ تصور ہوگی' اس لئے کہ اس خاص متعین وقت سے ہی یہ جائیداد بائع کے قبضے میں پہلے سے مختلف حیثیت میں ہوگی' اس لئے اس کا واضح طور پر تعین ہونا چاہئے۔ مثال کے طور پر یکم جنوری کو "الف" نے "ب" کو ایک کار پانچ لاکھ روپے میں بیچی' قیمت تیس جون کو ادا کی جائیگی "الف" نے "ب" سے سیکورٹی کا مطالبہ کیا تاکہ قیمت کی بروقت ادائیگی یقینی ہو سکے' "ب" نے ابھی تک کار پر قبضہ نہیں کیا' وہ "الف" کو یہ پیشکش کرتا ہے کہ وہ ۲ جنوری سے اس کار ہی کو اپنے پاس بطور رہن رکھ لے' اگر یہ کار ۲ جنوری سے پہلے ہلاک ہوگئی تو بیع فسخ ہو جائیگی اور "ب" کے ذمے کسی چیز کی ادائیگی نہیں ہوگی' لیکن اگر کار ۲ جنوری کے بعد ہلاک ہوئی تو بیع فسخ نہیں ہوگی' البتہ یہاں وہ اصول لاگو ہوں گے جو کہ رہن رکھی ہوئی چیز کے تباہ ہو جانے کی صورت میں متعین ہیں' حنفیہ کے مذہب کے مطابق اس چیز کی بازاری قیمت اور دونوں کے درمیان طے شدہ قیمت میں سے جو کم ہو اس حد تک بائع کار کے نقصانات کا ذمہ دار ہوگا۔ ہذا اگر کار کی بازاری قیمت ساڑھے چار لاکھ ہے (جبکہ طے شدہ قیمت پانچ لاکھ

---

(۱)۔اس موضوع پر مفصل بحث میری عربی کتاب "بحوث فی قضایا فقہیہ معاصرۃ" میں مل سکتی ہے۔

تھی) تو بائع خریدار سے صرف باقی ماندہ قیمت کا مطالبہ کر سکتا ہے' یعنی پچاس ہزار روپے (ساڑھے چار لاکھ کا نقصان بائع کا سمجھا جائیگا) اگر اس کار کی بازاری قیمت پانچ لاکھ یا اس سے زائد ہے تو بائع مشتری سے کسی چیز کا مطالبہ نہیں کر سکتا۔(۱)

یہ تو فقہ حنفی کا نقطۂ نظر تھا' شافعی اور حنبلی فقہاء کا مذہب یہ ہے کہ اگر گاڑی مرتہن (جس کے پاس رہن رکھی گئی ہے جو یہاں بائع ہے) کی غفلت کی وجہ سے تباہ ہوئی ہے تو وہ اس کی بازاری قیمت کی حد تک نقصان برداشت کرے گا' لیکن اگر کار کی تباہی میں اس کی کسی غلطی کا دخل نہیں ہے تو وہ کسی چیز کا ذمہ دار نہیں ہے اور یہ نقصان خریدار برداشت کرے گا اور بائع کو پوری رقم ادا کرے گا۔(۲)

مذکورہ بالا مثال سے یہ بات واضح ہوگئی کہ "الف" کے کار پر بحیثیت بائع قبضے پر جو احکام مرتب ہوں گے وہ ان احکام سے مختلف ہیں جو بحیثیت مرتہن اس کے قبضے پر مرتب ہوں گے' اس لئے یہ ضروری ہے کہ اس وقت کا تعین اچھی طرح کرلیا جائے جب سے وہ کار اس کے پاس مرتہن ہونے کی حیثیت سے ہوگی' وگرنہ مختلف حیثیتیں خلط ملط ہو جائیں گی اور کوئی تنازعہ پیدا ہونے کا امکان ہوگا جس سے یہ سیکیورٹی صحیح نہیں رہے گی۔

---

(۱) اگر بازاری قیمت اور طے شدہ قیمت برابر ہیں یعنی دونوں پانچ لاکھ ہیں تو ظاہر ہے کہ بائع پانچ لاکھ ہی کا ضامن ہے لہذا وہ خریدار سے کسی چیز کا مطالبہ نہیں کر سکتا' اور اگر بازاری قیمت طے شدہ قیمت سے زائد ہو مثلاً بازاری قیمت چھ لاکھ روپے ہے تو پانچ لاکھ کا تو بائع ضامن ہوگا' لہذا پانچ لاکھ جو اس نے خریدار سے لینے تھے ختم ہو گئے اور زائد ایک لاکھ روپے کی مالیت اس کے پاس امانت ہے اگر بغیر تعدی کے کار ہلاک ہوئی ہے تو وہ اس کا ضامن نہیں ہے لہذا خریدار بھی اس لاکھ روپے کا اس سے مطالبہ نہیں کر سکتا۔ البتہ تعدی ثابت ہو جائے تو وہ اس کا مطالبہ کر سکتا ہے۔ مترجم۔

(۲) دیکھئے: ابن قدامہ: المغنی ۵/ ۴۴۲' الغزالی' الوسیط ۳/ ۵۰۹' ابن عابدین' رد المحتار ۵/ ۳۴۱۔

۵۔ مرابحہ میں ضمانت:

مرابحہ تمویل میں بائع، خریدار (کلائنٹ) سے یہ مطالبہ بھی کر سکتا ہے کہ وہ کسی تیسری پارٹی کی ضمانت فراہم کرے گا اگر خریدار مقررہ وقت پر قیمت ادا نہ کرے تو بائع، کفیل (ضامن) کی طرف رجوع کر سکتا ہے، جس کی یہ ذمہ داری ہوگی کہ وہ اس رقم کی ادائیگی کرے جس کی اس نے ضمانت دی ہے، کفالت (ضمانت) کے شرعی احکام پر فقہ کی کتابوں میں تفصیلی بحث کی گئی ہے، تاہم میں اسلامی بینکاری کے حوالے سے دو مسئلوں کی طرف توجہ دلانا چاہتا ہوں۔

موجودہ کاروباری ماحول میں ضامن عموماً اصل مدیون سے فیس لئے بغیر کسی ادائیگی کی ضمانت نہیں دیتے، قدیم فقہی لٹریچر اس بات پر تقریباً متفق ہے کہ کفالت ایک عقد تبرع ہے جس پر کوئی فیس نہیں لی جا سکتی، زیادہ سے زیادہ ضامن ان حقیقی دفتری اخراجات کا مطالبہ کر سکتا ہے جو اسے ضمانت دینے کے عمل پر اٹھانے پڑے ہیں، فیس کے ناجائز ہونے کی وجہ یہ ہے کہ جو شخص کسی کو قرض دے رہا ہے وہ قرض دے کر کوئی فیس نہیں لے سکتا، اس لئے کہ یہ فیس ربا اور سود کی تعریف میں داخل ہو جائے گی، جو کہ ممنوع اور ناجائز ہے، ضمانت دینے والا اس ممانعت میں بطریق اولی داخل ہو گا، اس لئے کہ وہ رقم بطور قرض نہیں دے رہا بلکہ وہ تو اصل مدیون کی طرف سے عدم ادائیگی کی صورت میں اس کی جگہ متعین رقم ادا کرنے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے، اگر حقیقتاً رقم دینے والا شخص کوئی فیس وصول نہیں کر سکتا تو جو شخص ادائیگی کا صرف وعدہ کرتا ہے عملاً کوئی ادائیگی نہیں کرتا وہ فیس کیسے لے سکتا ہے۔

فرض کیجئے زید نے عمرو سے سو ڈالر قرض لئے، عمرو زید سے ضامن مہیا

کرنے کا مطالبہ کرتا ہے' بکر زید سے کہتا ہے کہ میں تمہارا قرض عمرو کو ابھی ادا کر دیتا ہوں' لیکن تم بعد کی کسی تاریخ پر مجھے ایک سو دس ڈالر ادا کرنا' ظاہر ہے کہ زید سے جو دس ڈالر زائد لئے جارہے ہیں وہ چونکہ سود ہیں اس لئے ناجائز ہیں' اب خالد زید کے پاس آتا ہے کہ میں تمہاری طرف سے ضامن بنتا ہوں' لیکن تمہیں اس کام پر مجھے دس ڈالر دینے ہوں گے' اگر ہم ضمانت کی فیس کو جائز قرار دیدیں تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ بکر عملاً اتنی رقم ادا کرنے کے باوجود دس ڈالر نہیں لے سکتا' اور خالد نے باوجودیکہ عملاً کچھ نہیں دیا' صرف زید کی عدم ادائیگی کی صورت میں محض ادائیگی کا وعدہ کیا ہے وہ دس ڈالر لے سکتا ہے' چونکہ یہ صورت حال ظاہراً غیر منصفانہ ہے اس لئے قدیم فقہاء نے ضمانت پر فیس لینے سے منع کر دیا ہے تاکہ مذکورہ مثال میں بکر اور خالد کے ساتھ یکساں برتاؤ ہو۔

البتہ بعض معاصر فقہاء مسئلے کو ذرا مختلف زاویۂ نگاہ سے دیکھتے ہیں' ان کا خیال ہے کہ ضمانت اب ایک ضرورت بن چکی ہے' بالخصوص بین الاقوامی تجارت میں' جہاں بائع اور مشتری کی ایک دوسرے کے ساتھ کوئی جان پہچان نہیں ہوتی اور ایسا بھی نہیں ہوسکتا کہ مال ملتے ہی خریدار کی طرف سے قیمت کی ادائیگی ہو جائے' اس لئے ایک ایسے واسطے کی ضرورت ہوتی ہے جو ادائیگی کی ضمانت دے' بغیر کسی معاوضے کے مطلوبہ تعداد میں ضمانت فراہم کرنے والوں کی تلاش کرنا انتہائی مشکل ہے' ان حقائق کو مدنظر رکھتے ہوئے موجودہ دور کے بعض علماءِ شریعت ایک مختلف سوچ رکھتے ہیں' ان کا کہنا ہے کہ کفالت (ضمانت) پر اجرت کی ممانعت قرآن وحدیث کی کسی واضح ہدایت پر مبنی نہیں ہے' بلکہ یہ حکم حرمت ربا سے مستنبط کیا گیا ہے اس لئے کہ یہ اس کا ایک ضمنی نتیجہ ہے' مزید یہ کہ ماضی میں ضمانت سادہ نوعیت کی ہوتی تھی' موجودہ دور میں ضامن کو بہت سا دفتری کام کرنا

پڑتا ہے اور متعدد امور کا جائزہ لینا پڑتا ہے' اس لئے ان حضرات کا نقطۂ نظر یہ ہے کہ ضمانت پر اجرت کی ممانعت پر بھی اس حوالے سے دوبارہ غور کی ضرورت ہے' اس سوال پر مزید تحقیق کی ضرورت ہے اور اسے علماء کے وسیع تر فورم پر غور کے لئے رکھا جانا چاہئے' لیکن جب تک اس طرح کے کسی فورم سے واضح فیصلہ نہیں ہو جاتا اس وقت تک اسلامی مالیاتی اداروں کو ضمانت پر کوئی اجرت دینی چاہئے نہ لینی چاہئے' البتہ ضمانت دینے کے عمل میں جو واقعی اخراجات ہوئے ہیں انہیں پورا کرنے کے لئے معاوضہ لیا اور دیا جا سکتا ہے۔

۶۔ نادہندگی پر جرمانہ:

مرابحہ تمویل میں ایک اور مشکل یہ پیش آتی ہے کہ اگر کلائنٹ قیمت بروقت ادا نہ کرے تو قیمت میں اضافہ نہیں کیا جا سکتا' سودی قرضوں میں تو نادہندگی کے عرصے کے مطابق قرضے کی مقدار بڑھتی رہتی ہے' لیکن مرابحہ تمویل میں جو قیمت ایک مرتبہ متعین ہو جائے اس میں اضافہ نہیں ہو سکتا' اس پابندی کو بعض اوقات وہ بددیانت کلائنٹ غلط استعمال کرتے ہیں جو جان بوجھ کر قیمت کی بروقت ادائیگی سے گریز کرتے ہیں' اس لئے کہ انہیں معلوم ہوتا ہے کہ نادہندگی کی وجہ سے انہیں اضافی رقم ادا نہیں کرنی ہوگی۔

مرابحہ کی اس خصوصیت کی وجہ سے ان ملکوں میں کوئی بڑی مشکل پیدا نہیں ہونی چاہئے جہاں سارے کے سارے بینک اور مالیاتی ادارے اسلامی اصولوں کے مطابق چلائے جاتے ہوں' اس لئے کہ اس صورت میں حکومت یا مرکزی بینک ایسا نظام وضع کر سکتے ہیں جس کے مطابق نادہندگان کو یہ سزا دی جائے کہ انہیں کسی بھی مالیاتی ادارے سے کوئی سہولت حاصل کرنے سے محروم کر دیا

جائے' یہ نظام بالقصد نادہندگی کے خلاف ایک رکاوٹ کا کام دے گا' لیکن ایسے ملکوں میں جہاں اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے' سودی کاروبار کرنیوالے مالیاتی اداروں پر مشتمل اکثریت سے الگ تھلگ کام کر رہے ہوں وہاں ایسے نظام پر عمل مشکل ہوگا' اس لئے کہ اگر عمیل کو کسی بھی اسلامی بینک سے کوئی سہولت حاصل کرنے سے محروم بھی کر دیا جائے تو وہ روایتی بینکوں کی طرف رجوع کر سکتا ہے۔

اس مشکل کو حل کرنے کیلئے موجودہ دور کے بعض علماء یہ تجویز پیش کرتے ہیں کہ جو کلائنٹ جان بوجھ کر ادائیگی میں تاخیر کرے اسے اس بات کا پابند بنایا جائے کہ وہ نادہندگی کی وجہ سے اسلامی بینک کو ہونے والے خسارے کا معاوضہ ادا کرے' یہ حضرات تجویز کرتے ہیں کہ اس معاوضے کی مالیت اس منافع کے برابر بھی ہو سکتی ہے جو اس عرصے میں بینک نے اپنے کھاتہ داروں کو دیا ہے' مثلاً نادہندہ نے مقررہ وقت سے تین ماہ کی تاخیر کر کے قیمت ادا کی ہے' اگر ان تین ماہ میں بینک نے اپنے کھاتہ داروں کو پانچ فیصد کے حساب سے نفع دیا ہے تو یہ نادہندہ بھی اصل رقم پر مزید پانچ فیصد بطور خسارے کے معاوضے کے بینک کو ادا کرے گا۔ لیکن جو علماء اس تعویض کو جائز قرار دیتے ہیں وہ اسے مندرجہ ذیل شرطوں کے ساتھ جائز قرار دیتے ہیں:

(۱) ادائیگی کا وقت آجانے کے بعد نادہندہ کو کم از کم ایک ماہ کی مزید مہلت دی جانی چاہئے جس کے دوران اسے ہفتہ وار نوٹس بھیجے جائیں جن میں اسے وارننگ دی جائے کہ وہ قیمت کی ادائیگی کرے وگرنہ اسے خسارے کا معاوضہ ادا کرنا ہوگا۔

(۲) یہ بات شک وشبہ سے بالا ہو کہ وہ تاخیر اور ٹال مٹول بغیر کسی صحیح عذر کے کر رہا ہے' اگر یہ ظاہر ہو کہ وہ تاخیر غربت کی وجہ سے کر رہا ہے تو اس سے

کوئی معاوضہ نہیں لیا جا سکتا' درحقیقت جب تک وہ ادائیگی کے قابل نہیں ہو جاتا اسے مہلت دینا ضروری ہے اس لئے کہ قرآن کریم واضح طور پر کہتا ہے:

و إن کان ذو عسرۃ فنظرۃ إلی میسرۃ

اور اگر وہ (مدیون) تنگ دست ہو تو اسے کشادگی تک مہلت دی جائے۔ (البقرۃ: ۲۸۰)

(۳) یہ مالی تعویض صرف اسی صورت میں جائز ہے کہ جبکہ اسلامی بینک کے سرمایہ کاری اکاؤنٹ میں کچھ نفع ہوا ہو جو کہ کھاتہ داروں میں تقسیم کیا گیا ہو' اگر بینک کے سرمایہ کاری اکاؤنٹ کو اس عرصے میں کوئی نفع نہیں ہوا تو عمیل سے بھی کوئی معاوضہ وصول نہیں کیا جا سکتا۔

موجودہ دور کے اکثر علماء نے تعویض کے اس تصور کو قبول نہیں کیا' (راقم الحروف کی بھی یہی رائے ہے) ان حضرات کا موقف یہ ہے کہ یہ تجویز نہ تو شریعت کے اصولوں سے مطابقت رکھتی ہے اور نہ ہی نادہندگی کے مسئلے کو حل کرنے کی قابلیت۔

سب سے پہلی بات تو یہ ہے کہ مقروض سے جو بھی اضافی رقم لی جائے گی وہ ربا ہو گی' زمانہ جاہلیت میں جب مقروض مقررہ تاریخ پر ادائیگی سے قاصر ہوتا تو قرض خواہ اس سے عموماً زائد رقم وصول کیا کرتا تھا' ایسے موقع پر عموماً یوں کہا جاتا تھا۔

إما أن تقضی و إما أن تربی

"یا تو قرض ابھی ادا کر دو یا واجب الادا رقم میں اضافہ کر دو"

معاوضہ ادا کرنے کی مذکورہ بالا تجویز اسی نقطۂ نظر کے مشابہ ہے۔

اس پر یہ کہا جا سکتا ہے کہ مذکورہ تجویز زمانہ جاہلیت کے اس عمل سے

اصولی طور پر مختلف ہے' اس لئے کہ معاوضے والی تجویز میں مقروض کو ایک ماہ کی اضافی مدت دی جاتی ہے تاکہ یہ یقین کیا جا سکے کہ وہ کسی معقول عذر کے بغیر ادائیگی سے گریز کر رہا ہے اور تاکہ اگر یہ واضح ہو جائے کہ عدم ادائیگی کی وجہ غربت یا کوئی مشکل ہے تو اسے معاوضہ سے مستثنیٰ کیا جا سکے۔ لیکن اس تصور کے عملی انطباق کے وقت ان شرطوں کو پورا کرنا انتہائی مشکل ہے' اس لئے کہ ہر مقروض یہی دعوی کرے گا کہ اس کی طرف سے بروقت عدم ادائیگی کی وجہ اس کا مالی طور پر اس قابل نہ ہونا ہے' کسی مالیاتی ادارے کے لئے ہر کلائنٹ کی مالی حیثیت کے بارے میں تحقیق کرنا اور اس بات کی تصدیق کرنا کہ وہ عدم ادائیگی کے قابل ہے یا نہیں انتہائی مشکل ہے' عام طور پر بینک یہی کرتے ہیں کہ وہ یہ فرض کر لیتے ہیں کہ ہر کلائنٹ ادائیگی کے قابل ہے' الا یہ کہ اسے دیوالیہ قرار دیدیا جائے' اس کا مطلب یہ ہوا کہ مذکورہ تجویز میں جو سہولت اور رعایت دی گئی ہے اس سے صرف دیوالیہ لوگ ہی استفادہ کر سکتے ہیں' ظاہر ہے دیوالیہ پن کا وجود بہت نادر ہوتا ہے' اور ایسی نادر صورت میں عام سودی بینک بھی مقروض سے سود وصول نہیں کر سکتے' اس لئے اس تجویز کے مطابق سودی تمویل اور اسلامی تمویل میں کوئی عملی اور بامقصد فرق باقی نہیں رہتا۔

جہاں تک اضافی مدت کا تعلق ہے تو یہ معمولی رعایت ہے جو بعض اوقات روایتی بینکوں کی طرف سے بھی دیدی جاتی ہے بات پھر وہی نکلی کہ سود میں اور تاخیر پر مالی معاوضہ قبول کرنے میں عملی طور پر کوئی فرق نہیں ہے۔

معاوضہ وصول کرنے کے حق میں بعض اوقات یہ دلیل دی جاتی ہے کہ حضور اقدس صلی اللہ علیہ وسلم نے اس شخص کی مذمت فرمائی ہے جو بغیر کسی عذر کے مالی ذمہ داریوں کی ادائیگی میں تاخیر کرتا ہے' ایک معروف حدیث میں

آپ ﷺ نے ارشاد فرمایا:

لی الواجد یحل عقوبته وعرضه (۱)

"جو مالی طور پر خوشحال شخص اپنے قرض کی ادائیگی میں ٹال مٹول کرتا ہے وہ سزا کا بھی مستحق ہے اور ملامت کا بھی۔"

اس سے استدلال یوں کیا جاتا ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ایسے شخص کو سزا دینے کی اجازت دی ہے' اور سزا مختلف قسم کی ہو سکتی ہے جن میں مالی جرمانہ بھی شامل ہے' لیکن اس استدلال میں اس حقیقت کو نظر انداز کر دیا گیا ہے کہ اگر یہ فرض بھی کر لیا جائے کہ مالی جرمانہ لگانا جائز ہے (۲) تب بھی یہ عدالت کے ذریعے لگایا جاتا ہے اور عموماً حکومت کو ادا کیا جاتا ہے ایسی صورت حال کسی کے نزدیک بھی درست نہیں ہے کہ متاثرہ فریق معاملے کا فیصلہ کرنے کی اہل عدالت کے کسی فیصلے کے بغیر خود ہی اپنے ہی مفاد کے لئے جرمانے لاگو کر دے۔

مزید براں یہ کہ اگر اسے ایک سزا ہی تسلیم کیا جائے تو یہ اس صورت میں بھی لاگو ہونی چاہئے جبکہ سرمایہ کاری اکاؤنٹ میں کوئی نفع نہ ہوا ہو' اس لئے کہ نادہندہ کا جرم تو پایا گیا ہے اور اس کا بینک کے سرمایہ کاری اکاؤنٹ میں نفع ہونے یا نہ ہونے سے کوئی تعلق نہیں ہے۔

درحقیقت بینک کے نفع کے برابر معاوضہ کی ادائیگی روپے (money)

---

(۱) صحیح البخاری مع فتح الباری ۶۲/۵

(۲) بہت سے قدیم فقہاء نے عدالت کے ذریعے بھی مالی جرمانے (تعزیر بالمال) کو جائز قرار نہیں دیا' لیکن بعض قدیم فقہاء جیسے امام احمد اور امام ابو یوسف اسے جائز قرار دیتے ہیں' اور بہت سے معاصر علماء نے اسی نقطۂ نظر کو ترجیح دی ہے۔

کے بالقوۃ اور ممکنہ نفع (opportunity cost) کے تصور پر مبنی ہے' یہ تصور شرعی اصولوں سے میل نہیں رکھتا' اسلام ممکنہ نفع کے اس تصور کو تسلیم نہیں کرتا' اس لئے کہ معیشت سے سود کے خاتمے کے بعد روپے (money) کا کوئی متعین نفع باقی نہیں رہتا' اس میں جہاں نفع کمانے کی صلاحیت ہے وہیں اسے خسارے کا خطرہ لاحق ہوتا ہے۔ اور خسارے کا یہ رسک ہی ہے جو اسے نفع حاصل کرنے کے قابل بناتا ہے۔

یہاں ایک اور بڑا اہم قابل توجہ نکتہ یہ ہے کہ جو شخص نادہندگی کا مرتکب ہوتا ہے اسے زیادہ سے زیادہ ایک چور یا غاصب کی طرح قرار دیا جا سکتا ہے چوری اور غصب کے بارے میں شرعی قواعد کا مطالعہ کرنے سے معلوم ہوتا ہے کہ چور ایک بہت بڑی سزا یعنی ہاتھ کاٹے جانے کا مستحق ہے لیکن اس سے یہ کبھی بھی مطالبہ نہیں کیا جاتا کہ وہ متاثرہ شخص کو کسی قسم کا معاوضہ ادا کرے' اسی طرح اگر کوئی شخص کسی کی رقم غصب کر لیتا ہے تو اسے بطور تعزیر کے سزا تو دی جا سکتی ہے لیکن کسی بھی فقیہ نے اس پر اصل رقم سے زائد مالیاتی جرمانہ مقرر نہیں کیا جو مالک کو نقصان کی تلافی کے طور پر ادا کیا جائے۔

امام شافعی کا مذہب یہ ہے کہ اگر کوئی شخص دوسرے کی زمین پر غاصبانہ قبضہ کر لیتا ہے تو اسے بازاری نرخ کے مطابق اس جگہ کا کرایہ ادا کرنا ہوگا' لیکن اگر اس نے نقد رقم غصب کی ہے تو وہ اتنی ہی رقم لوٹائے گا جتنی اس نے غصب کی ہے' اس سے زائد نہیں (۱)

ان احکام سے یہ بات ثابت ہو جاتی ہے کہ روپے (money) کے ممکنہ

---

(۱) الشیرازی' المہذب ۱۱۰۷ ۳

نفع (opportunity cost) کو شریعت نے تسلیم نہیں کیا' اس لئے کہ پہلے جیسا پہلے بیان کیا گیا زر پر متعین نفع نہیں لیا جا سکتا اور نہ ہی اس کی ذاتی افادیت ہوتی ہے۔

لوپر بیان کردہ وجوہات کی بنیاد پر موجودہ دور کے اکثر علماء نے نادہندہ سے نقصان کی تلافی وصول کرنے کے نظریے کو تسلیم نہیں کیا' مجمع الفقہ الإسلامی جدہ کے سالانہ اجلاس میں بھی اس سوال پر تفصیلی غور ہوا' اور اس میں بھی یہی طے ہوا کہ اس طرح کا معاوضہ وصول کرنا شرعاً درست نہیں۔(۱)

اب تک جو بات ہو رہی تھی وہ اس تعویض مالی کے شرعی جواز یا عدم جواز کے حوالے سے تھی' اب یہ بھی ذہن میں رہنا چاہئے کہ اس تجویز سے نادہندگی کا مسئلہ بالکل حل نہیں ہوگا' بلکہ اس سے مقروض کا جتنی چاہے نادہندگی کا حوصلہ بڑھے گا' وجہ اس کی یہ ہے کہ اس تجویز کے مطابق نادہندہ کو جس معاوضے کی ادائیگی کے لئے کہا جائے گا وہ اس نفع کے برابر ہوگا' جو نادہندگی کے اس عرصے میں کھاتہ داروں کو حاصل ہوا ہے' اور یہ بات واضح ہے کہ کھاتہ داروں کو حاصل ہونے والا نفع اس شرح منافع سے ہمیشہ کم ہوتا ہے جو مرابحہ کے معاہدے میں کلائنٹ کو ادا کرنا پڑتا ہے' اس لئے یہ کلائنٹ جتنا نفع نادہندگی سے پہلے دے رہا تھا نادہندگی کے بعد اس سے کافی کم لوا کر رہا ہوگا' لہذا وہ جان بوجھ کر یہ رقم لوا کرنا قبول کرے گا اور اصل قیمت ادا نہیں کرے گا بلکہ اسے کسی زیادہ نفع بخش کام میں لگا دے گا' فرض کیجئے چھ ماہ کے ایک مرابحہ معاہدے میں پندرہ فیصد سالانہ کے حساب سے نفع طے ہوا' اور کھاتہ داروں کو جو نفع دیا گیا ہے وہ دس فیصد سالانہ ہے' اس کا مطلب یہ ہوا کہ تاریخ ادائیگی کے بعد بھی اگر کلائنٹ مزید چھ ماہ

---

(۱) قرارداد نمبر ۵۳ سالانہ اجلاس پنجم' شمارہ نمبر : ۶ ج ۱ ص ۷ ۴ ۴

کے لئے یہ قیمت اپنے پاس رکھتا ہے اور ادا نہیں کرتا تو اسے سالانہ دس فیصد کے حساب سے معاوضہ ادا کرنا ہو گا' جو کہ اصل مرابحہ کی شرح منافع یعنی پندرہ فیصد سے بہت کم ہے' اس صورت میں وہ قیمت ادا نہیں کرے گا اور مزید چھ ماہ کے لئے کم شرح منافع پر یہ سہولت حاصل کرلے گا۔

متبادل تجویز:

اب سوال یہ پیدا ہوتا ہے کہ ایک بنک یا مالیاتی ادارہ اس مسئلے کو کیسے حل کرے' اگر نادہندہ سے بھی کچھ وصول نہ کیا جائے تو اس سے بد دیانت شخص کو مزید رغبت ملے گی کہ وہ مسلسل نادہندگی کا مرتکب ہوتا رہے' تو اس سوال کا جواب بھی موجود ہے۔

ہم پہلے بیان کرچکے ہیں کہ اس مسئلے کا اصل حل یہ ہے کہ ایسا نظام وجود میں لایا جائے جہاں نادہندگان کو یہ سزا دی جائے کہ وہ مستقبل میں تمام مالیاتی سہولتوں سے محروم ہو جائیں' لیکن جیسا کہ پہلے کہا گیا یہ صرف وہیں ہو سکتا ہے جہاں پورا بینکاری نظام اسلامی تعلیمات پر مبنی ہو' یا اسلامی بینکوں کو نادہندگان کے خلاف ضروری تحفظ فراہم کیا گیا ہو' اس لئے جب تک یہ ہدف حاصل نہیں کرلیا جاتا ہمیں کسی اور متبادل کی ضرورت ہے۔

اس مقصد کے لئے یہ تجویز کیا گیا تھا کہ مرابحہ کے عقد میں داخل ہوتے وقت عمیل یہ ذمہ داری قبول کرے کہ وقت پر عدم ادائیگی کی صورت میں وہ بینک کے انتظام میں چلنے والے ایک خیراتی فنڈ میں ایک متعین رقم جمع کرائے گا۔ اس میں یہ یقین دہانی ضروری ہے کہ اس رقم کا کوئی بھی حصہ بینک کی آمدن کا جز نہیں بنے گا' بینک اس مقصد کے لئے ایک خیراتی فنڈ قائم کرے گا اور اس مد

میں حاصل ہونے والی رقم کو صرف اور صرف شریعت کے مطابق خیراتی مقاصد کے لئے ہی خرچ کیا جائے گا' بینک اس خیراتی فنڈ سے مستحقین کو بلا سود قرضے بھی دے سکتا ہے۔

یہ تجویز بعض مالکی فقہاء کے بیان کردہ ایک فقہی قاعدے پر مبنی ہے' بعض مالکی فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر مقروض سے یہ مطالبہ کیا جائے کہ وہ بروقت عدم ادائیگی کی صورت میں اضافی رقم ادا کرے گا تو یہ صورت تو شرعاً جائز نہیں ہے اس لئے کہ یہ سود لینے کے مترادف ہے' لیکن قرض دہندہ کو بروقت ادائیگی کی یقین دہانی کرانے کے لئے مقروض یہ ذمہ داری قبول کر سکتا ہے کہ وہ بروقت عدم ادائیگی کی صورت میں کچھ رقم بطور خیرات دے گا' یہ درحقیقت یمین (قسم) کی ایک صورت ہے جو کسی شخص کی طرف سے خود اپنے اوپر عائد کردہ ایک سزا ہے تاکہ وہ خود کو نادہندگی سے بچا سکے' عام حالات میں اس طرح کی یمین (قسم) سے اخلاقی اور دینی ذمہ داری عائد ہوتی ہے' اور عدالت کے ذریعے اس پر عمل درآمد نہیں کرایا جا سکتا' لیکن بعض مالکی فقہاء کے نزدیک اسے قضاءً بھی لازم قرار دیا جا سکتا ہے (۱) اور قرآن وسنت میں کوئی ایسی بات نہیں ہے جو اس طرح کی یمین کو عدالت کے ذریعے قابل عمل قرار دینے میں مانع ہو' لہٰذا جہاں واقعتاً ضرورت ہو وہاں اس نقطۂ نظر پر عمل کیا جا سکتا ہے' لیکن اس تجویز پر عمل کرتے ہوئے درج ذیل نقاط کو ذہن میں رکھنا ضروری ہے۔

۱۔ اس تجویز کا مقصد صرف یہ ہے کہ مقروض پر دباؤ ڈالا جائے کہ وہ بروقت اپنے واجبات ادا کرے' اس کا مقصد قرض دہندہ / تمویل کار کی آمدن میں

---

(۱) الحطاب' تحریر الکلام ص ۷۶ ا بیروت ۱۴۰۴ھ

اضافہ کرنا یا اسے متوقع منافع (Opportunity Cost) کا معاوضہ ادا کرنا نہیں ہے' اس لئے یہ بات یقینی بنانا ضروری ہے کہ اس جرمانے کا کوئی حصہ کسی بھی صورت میں بینک کی آمدن کا حصہ نہیں بنے گا' اور نہ ہی اس کے ذریعے ٹیکس ادا کئے جائیں گے اور نہ ہی انہیں تمویل کار کی کسی ذمہ داری سے عہدہ برا ہونے کے لئے استعمال کیا جائے گا۔

۲۔ چونکہ جرمانے کی اس رقم کا بینک بطور اپنی آمدن کے مالک نہیں ہے بلکہ یہ خیراتی مقاصد کے لئے استعمال ہوگی اس لئے یہ کوئی بھی ایسی رقم ہو سکتی ہے جو مقروض رضامندی سے قبول کرے' اس کا تعین سالانہ فیصد کے حساب سے بھی ہو سکتا ہے' اسلئے یہ رقم' بالقصد نادہندگی کے خلاف حقیقی تحفظ کا کام دے گی' بخلاف مالی معاوضے کی سابقہ تجویز کے' کہ جیسا کہ پہلے بیان کیا گیا وہ نادہندگی کی حوصلہ افزائی کرتی ہے۔

۳۔ چونکہ یہ جرمانہ اصل کے اعتبار سے کلائنٹ کی خود اپنے اوپر عائد کی ہوئی ایک قسم ہے' ایسا جرمانہ نہیں ہے جس کا تمویل کار کی طرف سے مطالبہ کیا گیا ہو اس لئے معاہدے میں اس تصور کا انعکاس ضروری ہے' اس لئے جرمانے سے متعلقہ شق کے الفاظ کچھ اس طرح کے ہونے چاہئیں۔

> "کلائنٹ بذریعہ ہذا یہ ذمہ داری قبول کرتا ہے کہ اگر وہ اس معاہدے کی رو سے واجب الادا رقم کا کوئی حصہ بروقت ادا نہیں کرتا تو وہ بینک کے زیر انتظام خیراتی اکاؤنٹ / فنڈ میں اتنی رقم جمع کرائے گا جس کا حساب عدم ادائیگی کے ہر دن کے بدلے میں ......% سالانہ کی بنیاد پر کیا جائے گا' الا یہ کہ وہ ایسی شہادت سے جو بینک / تمویل کار کے نزدیک قابل

اطمینان ہو یہ ثابت کردے کہ نادہندگی کا سبب غربت یا کوئی
ایسا سبب تھا جو اس کے اختیار سے باہر تھا"

۴۔ چونکہ یہ خیراتی کام کی قسم ہے اس لئے اصل میں تو یہ بات بھی جائز تھی کہ کلائنٹ مقررہ رقم خود اپنی مرضی سے کسی خیراتی کام میں خرچ کردے، لیکن یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ وہ واقعی اس رقم کی ادائیگی کردے گا معاہدے میں بینک / تمویل کار کے زیر انتظام چلنے والے خیراتی فنڈ یا اکاؤنٹ کا تعین کیا گیا ہے، اس طرح متعین طور پر ذمہ داری قبول کرنا شریعت کے کسی اصول کے خلاف نہیں ہے، لیکن یہ بہرحال ضروری ہے کہ بینک یا مالیاتی ادارہ اس مقصد کے لئے ایک مستقل فنڈ یا کم از کم مستقل اکاؤنٹ کا انتظام کرے اور اس اکاؤنٹ میں جمع ہونے والی رقم اچھی طرح طے شدہ خیراتی کاموں میں خرچ ہونی چاہئے جو کلائنٹ / مدیون کو معلوم ہوں۔

اب اسلامی مالیاتی اداروں کی بڑی تعداد میں اس تجویز پر کامیابی سے عمل ہو رہا ہے۔

۶۔ مرابحہ میں رول اور کی کوئی گنجائش نہیں:

ایک اور ضابطہ جس کا ذہن میں رہنا اور اس پر عمل کیا جانا بہت ضروری ہے یہ ہے کہ مرابحہ کے معاملے میں مزید اگلی مدت کے لئے رول اور (Roll Over) کی گنجائش نہیں ہے (۱) سود پر مبنی تمویل میں اگر کسی بینک کا کلائنٹ کسی وجہ سے مقررہ وقت پر قرض ادا نہیں کر سکتا تو وہ بینک سے درخواست کر سکتا ہے کہ وہ اس کے قرضے کی سہولت میں ایک اور متعین مدت

---

(۱) (Roll Over) کی اصطلاح کی وضاحت خود اگلی سطور سے ہو رہی ہے (مترجم)

کے لئے توسیع کر دے' اگر بینک اس سے متفق ہو تو اس سہولت کو باہمی طور پر طے پانے والی شرائط پر رول اوور کر دیا جاتا ہے جس کی رو سے نئی مدت میں نئی شرح سود لاگو ہو گی' عملاً اس کا مطلب یہ بنتا ہے کہ اتنی ہی مقدار میں ایک نیا قرضہ (نئی شرح سود پر) مقروض کو دوبارہ دیدیا گیا ہے۔

بعض اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے جو مرابحہ کے تصور کو صحیح طور پر نہیں سمجھتے اور اسے سودی تمویل کی طرح کا محض ایک طریقہ تمویل سمجھتے ہیں انہوں نے رول اوور کا تصور مرابحہ میں بھی استعمال کرنا شروع کر دیا' اگر کلائنٹ ان سے درخواست کرتا ہے کہ مرابحہ کی تاریخ ادائیگی میں توسیع کر دیں' یہ بینک اس مرابحہ کو رول اوور کر دیتے اور ادائیگی کے وقت مزید مارک اپ کی شرط کے ساتھ اضافہ کر دیتے ہیں' عملاً اس کا مطلب یہ ہوا کہ اسی سامان (Commodity) پر ایک اور مرابحہ ہو گیا ہے' (یعنی بینک نے وہی چیز کلائنٹ کو نئے نفع کے ساتھ بیچ دی ہے) یہ عمل شریعت کے طے شدہ اصولوں کے بالکل خلاف ہے۔

یہ بات واضح طور پر سمجھ لینی چاہئے کہ مرابحہ کوئی قرض نہیں ہے' بلکہ ایک چیز کی بیع ہے جس کی قیمت کی ادائیگی ایک مقررہ تاریخ تک مؤخر کر دی گئی ہے' جب ایک مرتبہ یہ چیز بک گئی تو اس کی ملکیت کلائنٹ کی طرف منتقل ہو گئی ہے' اب یہ بیچنے والے (بینک) کی ملکیت نہیں رہی' بیچنے والا قانونی طور پر صرف اس کی قیمت کا مطالبہ کر سکتا ہے جو کہ خریدار کے ذمے واجب الادا دین (Debt) ہے' اس لئے انہی فریقین کے درمیان اسی چیز کی دوبارہ بیع کا سوال ہی پیدا نہیں ہوتا' رول اوور (Roll Over) خالص اور سادہ سود ہے' اس لئے کہ یہ بیع مرابحہ سے پیدا ہونے والے دین (Debt) پر اضافی رقم لینے کا معاہدہ ہے۔

۷۔ وقت سے پہلے ادائیگی کی وجہ سے رعایت:

بعض اوقات مدیون (debtor) مقررہ تاریخ سے پہلے ادائیگی کرنا چاہتا ہے، اس صورت میں وہ مقررہ مؤجل قیمت میں کمی کا بھی خواہش مند ہوتا ہے، کیا اس کی قبل از وقت ادائیگی کی وجہ سے اسے رعایت دینے کی شرعاً گنجائش ہے، اس سوال پر قدیم فقہاء نے تفصیلی گفتگو کی ہے، اسلام کے قانونی لٹریچر میں یہ مسئلہ "ضع وتعجل" (دین میں کمی کرو اور جلدی وصول کرلو) کے عنوان سے معروف ہے، بعض قدیم فقہاء نے اس بندوبست کو جائز قرار دیا ہے، لیکن ائمہ اربعہ سمیت اکثر فقہاء کے نزدیک اگر قبل از وقت ادائیگی کے لئے اس کمی کو شرط قرار دیا جائے تو جائز نہیں ہے (۱)

جن فقہاء کے نزدیک یہ انتظام جائز ہے ان کا نقطۂ نظر حضرت عبداللہ بن عباس رضی اللہ عنہ سے مروی ایک حدیث پر مبنی ہے کہ جب بنو نضیر کے یہودیوں کو ان کی سازشوں کی وجہ سے مدینہ منورہ سے جلاوطن کیا گیا تو کچھ لوگ حضور اقدس صلی اللہ علیہ وسلم کی خدمت میں حاضر ہوئے اور عرض کیا کہ آپ نے تو انہیں جلاوطن ہونے کا حکم دیدیا ہے لیکن کچھ لوگوں نے ان یہودیوں کے قرضے دینے ہیں جن کی تاریخ ادائیگی ابھی تک نہیں آئی اس وجہ سے رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ان یہودیوں سے جو قرض خواہ تھے فرمایا:

"ضعوا وتعجلوا (۲)"

"اپنے قرضوں میں کمی کرو اور جلدی وصول کرلو"

---

(۱) ابن قدامہ، المغنی ۱۷/۴/۱۴، ۱۷۵، تفصیلی بحث کے لئے ملاحظہ ہو: بحوث فی قضایا فقہیہ معاصرۃ ص ۲۵

(۱) البیہقی، السنن الکبری ۶/ ۲۸

اکثر فقہاء اس حدیث کو صحیح تسلیم نہیں کرتے' خود امام بیہقی جنہوں نے یہ حدیث روایت کی ہے' نے صراحۃً کہا ہے کہ یہ حدیث ضعیف ہے۔

اگر اس حدیث کو صحیح تسلیم کر بھی لیا جائے تب بھی بنو نضیر کی جلاوطنی ہجرت کے دوسرے سال میں ہوئی تھی' جبکہ ربا کی حرمت ابھی نازل نہیں ہوئی تھی۔

نیز یہ کہ واقدی نے روایت کیا ہے کہ بنو نضیر سودی قرضے دیا کرتے تھے' اس لئے حضور اقدس صلی اللہ علیہ وسلم نے جس انتظام کی اجازت دی تھی وہ یہ تھا کہ قرض خواہ سود چھوڑ دیں اور مدیون اصل سرمایہ جلدی لوا کر دیں' واقدی نے روایت کیا ہے کہ بنو نضیر کے ایک یہودی سلام بن ابی حقیق نے اسید بن حضیر رضی اللہ عنہ کو اسی دینار دیئے ہوئے تھے جو کہ ایک سال بعد مزید چالیس دینار کے ساتھ واجب الادا تھے' اس طرح ایک سال بعد سید رضی اللہ تعالی عنہ کے ذمہ سلام کے ۱۲۰ دینار واجب الادا تھے' اس مذکورہ بندوبست کے بعد سید رضی اللہ تعالی عنہ نے سلام کو اصل سرمایہ یعنی اسی دینار لوا کر دیئے لور سلام باقی سے دستبردار ہو گیا۔(۱)

ان وجوہات کی بنیاد پر اکثر فقہاء کی رائے یہ ہے کہ اگر قبل از وقت لوائیگی میں دین میں کمی کی شرط لگائی گئی ہے تو یہ جائز نہیں ہے' البتہ اگر جلدی لوائیگی کے لئے یہ شرط نہیں ہے اور قرض خواہ رضاکارانہ طور پر اپنی مرضی سے رعایت دیدیتا ہے تو یہ جائز ہے۔

یہی نقطۂ نظر اسلامی فقہ اکیڈمی نے اپنے ایک سالانہ اجلاس میں اختیار کیا ہے۔(۲)

---

(۱) الواقدی' المغازی ۱/۳۷۴

(۲) قرارداد نمبر ۶۶ اجلاس ششم مجلہ نمبر ۷ ج ۲ ص ۲۱۷

اس کا مطلب یہ ہوا کہ ایک اسلامی بینک یا مالیاتی ادارے میں طے پانے والے مرابحہ کے عقد میں اس طرح کی رعایت عقد میں طے نہیں کی جا سکتی اور نہ ہی کلائنٹ اپنے حق کے طور پر اسکا مطالبہ کر سکتا ہے' البتہ اگر بینک یا مالیاتی ادارہ اپنی مرضی سے اس طرح کی چھوٹ دیدیتا ہے تو یہ بھی قابل اعتراض نہیں ہے' خاص طور پر جبکہ کلائنٹ محتاج شخص ہو۔ مثال کے طور پر اگر ایک غریب کسان نے ٹریکٹر یا زرعی بیج وغیرہ مرابحہ کی بنیاد پر خریدے تو بینک کو چاہئے کہ وہ رضاکارانہ طور پر جلدی ادائیگی کی صورت میں اسے رعایت دیدے۔

۸۔ مرابحہ میں لاگت کا حساب:

یہ بات پہلے بتائی جاچکی ہے کہ مرابحہ کا عقد اسلامی بیع کے تصور پر مشتمل ہے جس میں اصل لاگت پر منافع شامل کیا گیا ہو' اس لئے مرابحہ وہیں کارآمد ہو سکتا ہے جہاں بائع بیچی جانے والی چیز پر آنے والی لاگت کا پورا پورا حساب کر سکتا ہو' اگر لاگت کا پورا پورا حساب نہ کیا جا سکتا ہو تو مرابحہ ممکن نہیں ہوگا' اس صورت میں بیع مساومہ ہی ہو سکتی ہے (یعنی ایسی بیع جس میں اصل لاگت کا حوالہ نہ ہو)۔

اس اصول سے ہم ایک اور ضابطے کی طرف منتقل ہو جاتے ہیں وہ یہ کہ مرابحہ اسی کرنسی پر مبنی ہونا چاہئے جس کے ذریعے سے بائع نے اس چیز کو خریدا ہے اگر اس نے وہ چیز پاکستانی روپے میں خریدی ہے تو اگلی بیع بھی پاکستانی روپے پر ہی مبنی ہونی چاہئے۔ اگر پہلی بیع امریکی ڈالرز پر ہوئی ہے تو مرابحہ بھی امریکی ڈالرز پر مبنی ہونا چاہئے' تاکہ صحیح لاگت کا تعین ہو سکے۔

لیکن بین الاقوامی تجارت میں دونوں بیعوں کا ایک ہی کرنسی پر مبنی ہونا

مشکل ہو سکتا ہے۔ کلائنٹ کو جو چیز بیچی جاتی ہے اگر وہ دوسرے ملک سے در آمد کی جارہی ہے' جبکہ آخری خریدار پاکستان میں ہے تو اصل بیع کی قیمت غیر ملکی کرنسی میں ادا کی جارہی ہو گی اور دوسری بیع کا تعین پاکستانی روپوں میں ہو گا۔

اس صورت حال کا حل دو طریقوں سے نکالا جا سکتا ہے' پہلا یہ کہ اگر خریدار متفق ہو اور اس ملک کے قوانین بھی اس کی اجازت دیتے ہوں تو دوسری بیع بھی ڈالرز میں ہو سکتی ہے۔

دوسری صورت یہ ہے کہ اگر بائع (بینک) نے وہ چیز پاکستانی روپے کو ڈالر میں تبدیل کرا کے وہ چیز خریدی ہے تو پاکستانی روپے کی وہ مقدار جو اسے ڈالرز تبدیل کرانے کے لئے ادا کرنی پڑی ہے اسے اصل لاگت والی قیمت شمار کیا جا سکتا ہے اور مرابحہ میں اس پر منافع کا اضافہ کیا جا سکتا ہے۔

بعض صورتوں میں بینک وہ چیز باہر سے خریدتا ہے اور قیمت تین ماہ بعد یا قسطوں میں ادا کرنا ہوتی ہے' اور وہ اصل فراہم کنندہ کو قیمت کی پوری ادائیگی سے پہلے وہ چیز اپنے کلائنٹ کو بیچ دیتا ہے' چونکہ بینک قیمت کی ادائیگی ڈالرز میں کرے گا اور اتنے ڈالرز کے مقابلے میں پاکستانی روپے کتنے ہوں گے اس کا علم اس وقت نہیں ہو سکتا جس وقت وہ چیز کلائنٹ کو بیچی جارہی ہو' چونکہ ڈالر اور پاکستانی روپے کی قیمتوں میں اتار چڑھاؤ ہوتا رہتا ہے اس لئے ایسا ہو سکتا ہے کہ بینک کو اس سے زیادہ رقم ادا کرنی پڑ جائے جتنا مرابحہ کرتے وقت اندازہ لگایا تھا' مثال کے طور پر مرابحہ کرتے وقت ایک امریکی ڈالر چالیس روپے کا تھا' مرابحہ کی قیمت کا تعین بھی اسی ریٹ کے حوالے سے کیا گیا تھا' لیکن جب بینک نے اصل فراہم کنندہ کو قیمت ادا کی تو ڈالر کا ریٹ بڑھ کر اکتالیس روپے ہو چکا تھا' جس کا مطلب یہ ہوا کہ بینک کی لاگت میں ۲٫۵ فیصد اضافہ ہو گیا ہے۔ اس صورت حال سے

نمٹنے کے لئے بعض مالیاتی ادارے مرابحہ کے معاہدے میں یہ شرط رکھ دیتے ہیں کہ کرنسی ریٹ میں اس طرح کے اتار چڑھاؤ کی صورت میں اضافی لاگت کلائنٹ برداشت کرے گا۔ لیکن قدیم فقہاء کے مطابق اس طرح کی شرط پر مرابحہ صحیح نہیں ہے' اس لئے کہ اس صورت میں بیع کے وقت قیمت (ثمن) میں جہالت پائی جاتی ہے اور یہ جہالت تین ماہ بعد تک اس وقت تک باقی رہتی ہے جبکہ خریدار (بینک) فراہم کنندہ کو قیمت کی ادائیگی کرے گا۔ اس طرح کی جہالت کی وجہ سے عقد غیر صحیح ہو جاتا ہے' اس لئے اس مسئلے کے حل کے لئے بینک کے پاس تین راستے ہیں۔

(۱) بینک وہ چیز L/C at sight کی بنیاد پر خرید لے (جس میں خریدار کو مال پہنچتے ہی ادائیگی کرنا ہوتی ہے) اور بینک اپنے کلائنٹ کے ساتھ بیع کرنے سے پہلے قیمت کی ادائیگی کر دے۔ اس صورت میں کرنسی ریٹ میں اتار چڑھاؤ کا سوال پیدا نہیں ہوگا' مرابحہ کی قیمت کا تعین اس دن کے کرنسی نرخ کے مطابق ہو گا جس دن بینک نے فراہم کنندہ (supplier) کو قیمت کی ادائیگی کی ہے۔

(۲) بینک مرابحہ کی قیمت کا تعین بھی پاکستانی روپے کی بجائے امریکی ڈالرز میں کرے تاکہ کلائنٹ مرابحہ کی مؤجل قیمت کی ادائیگی بھی امریکی ڈالرز میں کرے' اس صورت میں بینک اپنے کلائنٹ سے امریکی ڈالرز وصول کرنے کا حق دار ہو گا' اس لئے ڈالر کی قیمت میں اتار چڑھاؤ کا خطرہ بھی خریدار (کلائنٹ) کو اٹھانا پڑے گا۔

(۳) مرابحہ کی بجائے سودا مساومہ کی بنیاد پر ہو (یعنی ایسی بیع جس میں اصل لاگت کا حوالہ نہیں ہوتا) اور قیمت اس انداز سے متعین کی جائے کہ وہ کرنسی ریٹ میں متوقع کمی بیشی کا بھی احاطہ (Cover) کرلے۔

۹۔ مرابحہ کس چیز پر ہو سکتا ہے:

وہ اشیاء جن کی نفع پر بیع ہو سکتی ہے ان پر مرابحہ بھی ہو سکتا ہے' اس لئے کہ مرابحہ بھی بیع ہی کی ایک قسم ہے' لہذا کسی کمپنی کے حصص کی بھی مرابحہ کی بنیاد پر خرید و فروخت ہو سکتی ہے' اس لئے کہ اسلامی اصولوں کے مطابق کمپنی کا شیئر اس کے حامل کی کمپنی کے اثاثہ جات میں متناسب ملکیت کی نمائندگی کرتا ہے' اگر کمپنی کے اثاثہ جات کی بیع منافع پر ہو سکتی ہے تو اس کے حصص کو بھی بطور مرابحہ بیچا جا سکتا ہے' البتہ یہ ضروری ہے کہ عقد میں بیع کی تمام شرائط جو پہلے بیان کی گئی ہیں وہ پوری ہوں' اس لئے یہ ضروری ہے کہ بائع پہلے شیئرز پر ان کے حقوق و واجبات کے ساتھ قبضہ حاصل کرے پھر انہیں اپنے کلائنٹ کو بیچے' buy back یا شیئرز کو ان پر قبضہ کئے بغیر بیچنا شرعاً جائز نہیں ہے۔

اس کے برعکس جن چیزوں کی بیع نہیں ہو سکتی ان پر مرابحہ بھی نہیں ہو سکتا۔ مثلاً کرنسیوں کے باہمی تبادلے میں مرابحہ ممکن نہیں ہے' اس لئے کہ کرنسیوں کی ایک دوسرے کے ساتھ بیع یا تو نقد ہونی چاہئے یا ادھار ہونے کی صورت میں اس بازاری قیمت پر ہونی چاہئے جو سودا طے پانے کے دن مروج تھی (۱) اسی طرح وہ تجارتی دستاویزات جو ایسے قرض کی نمائندگی کرتے ہوں جو حامل کے لئے قابل وصول ہے ان کی خرید و فروخت بھی لکھی ہوئی قیمت پر ہی ہو سکتی ہے' اس لئے اس طرح کی دستاویزات میں بھی مرابحہ نہیں ہو سکتا' اسی طرح ہر ایسا کاغذ جو حامل کو جاری کنندہ کی طرف سے متعین رقم کی وصولی کا حقدار بناتا ہے اس

---

(۱) تفصیل کے لئے ملاحظہ ہو میری عربی کتاب احکام الأوراق النقدیۃ (اس کا اردو ترجمہ کاغذی نوٹ اور کرنسی کا حکم کے نام سے چھپ چکا ہے اور کتاب "فقہی مقالات" میں بھی شامل ہے۔)

کی خریدوفروخت نہیں ہو سکتی' ان کے مبادلے کا صرف یہی طریقہ ہے کہ یہ مبادلہ قیمت اسمیہ (Face Value) پر ہو۔ لہذا مرابحہ کی بنیاد پر ان کی بیع نہیں ہو سکتی۔

۱۰۔ مرابحہ میں ادائیگی کو ری شیڈول کرنا:

اگر خریدار / کلائنٹ معاہدۂ مرابحہ میں طے شدہ تاریخ پر ادائیگی کے کسی وجہ سے قابل نہ ہو تو وہ بعض اوقات بائع / بینک سے درخواست کرتا ہے کہ قسطوں کو ری شیڈول کر دیا جائے' روایتی بینکوں میں تو قرضے عموماً اضافی سود کی بنیاد پر ری شیڈول کئے جاتے ہیں' لیکن مرابحہ کی ادائیگی میں یہ ممکن نہیں ہے' اگر قسطوں کو ری شیڈول کیا جاتا ہے تو ری شیڈولنگ کی وجہ سے اضافی رقم نہیں لی جاسکتی' مرابحہ کی واجب الادا قیمت اتنی ہی اور اسی کرنسی میں رہے گی۔

بعض اسلامی بینکوں کی یہ تجویز ہے کہ مرابحہ کی قیمت کو ایسی مضبوط کرنسی میں ری شیڈول کیا جائے جو کہ اس کرنسی سے مختلف ہو جس میں اصل مرابحہ طے پایا تھا' اس تجویز کا مقصد مضبوط کرنسی کی قیمت میں اضافے کے ذریعے سے بینک کو معاوضہ دلانا ہے۔ یہ فائدہ چونکہ ری شیڈولنگ کے ذریعے حاصل کیا جارہا ہے اس لئے یہ جائز نہیں ہے' ری شیڈولنگ لازماً اسی کرنسی اور اسی مقدار میں ہونی چاہئے۔ البتہ ادائیگی کے وقت خریدار بائع کی رضامندی سے بطور مبادلہ کے مختلف کرنسی میں اسی دن (یعنی ادائیگی والے دن) کے ریٹ کے مطابق ادائیگی کر سکتا ہے' لیکن جس دن عقد ہوا تھا اس دن کے ریٹ کے مطابق یہ تبادلہ نہیں ہو سکتا۔

۱۱۔ مرابحہ کو سیکورٹیز میں تبدیل کرنا:

مرابحہ ایک عقد ہے جسے قابل تبادلہ دستاویزات میں تبدیل نہیں

کیاجاسکتا کہ ان کی ثانوی بازار (Secondary Market) میں خرید وفروخت ہو سکے' اسکی وجہ واضح ہے' اگر خریدلر /کلائنٹ ایسی دستاویز پر دستخط کر دیتا ہے جو اس بات کا ثبوت ہے کہ وہ بائع / تمویل کار کی طرف اتنی رقم کا مقروض ہے تو یہ کاغذ زر کے اس قرض کی نمائندگی کرتا ہے جو اس سے وصول کیا جانا ہے یا دوسرے لفظوں میں ایسی رقم کی نمائندگی کرتا ہے جو اس کے ذمہ واجب الادا ہے' لہذا اس دستاویز کی تیسرے فریق کے ہاتھ بیع کرنا زر (Money) کی بیع ہی ہے' لور یہ بات پہلے واضح کی جاچکی ہے کہ جب زر کا تبادلہ اسی کرنسی کے زر کے ساتھ ہو تو یہ ضروری ہے کہ یہ تبادلہ برابر برابر ہو' کم یا زیادہ قیمت پر اس کی بیع نہیں ہوسکتی' لہذا مرابحہ کے نتیجے میں جو زر کی ذمہ داری پیدا ہوئی ہے اس کی نمائندگی کرنے والے کاغذ سے قابل تبادلہ دستاویز وجود میں نہیں آسکتی' اگر اس میں کاغذ کا تبادلہ ہو تو وہ لکھی ہوئی قیمت پر ہی ہونا چاہئے' تاہم اگر کوئی ملا جلا شعبہ موجود ہو جو مختلف معاہدوں مثلاً مشارکہ' لیزنگ لور مرابحہ پر مشتمل ہو تو اس مشترکہ شعبے کی بنیاد پر قابل تبادلہ سرٹیفکیٹ جاری کئے جاسکتے ہیں' لیکن ان شرطوں کا لحاظ رکھ کر جن پر "اسلامی فنڈز" کے باب میں تفصیلی گفتگو ہوگی۔

مرابحہ کے استعمال میں چند بنیادی غلطیاں

مرابحہ کے تصور اور اس سے متعلقہ مباحث کو بیان کرنے کے بعد یہ مناسب معلوم ہوتا ہے کہ ان بنیادی غلطیوں کی وضاحت کر دی جائے جو عام طور پر اسلامی مالیاتی اداروں سے مرابحہ کے تصور پر عمل کرتے وقت ہو جاتی ہیں۔

۱۔ پہلی اور سب سے زیادہ قابل اعتراض غلطی یہ مفروضہ قائم کرنا ہے کہ مرابحہ ایک عمومی طریقۂ تمویل ہے جسے ان تمام انواع کی تمویل کے لئے استعمال کیا جاسکتا ہے جو روایتی بینک اور غیر مصرفی تمویلی ادارے (NBFIs) کرتے ہیں، اسی غلط مفروضے کی بنیاد پر بعض بینکوں کو دیکھا گیا ہے کہ وہ روزمرہ کے کاروباری اخراجات (Over Head Expenses) کی تمویل کے لئے بھی مرابحہ کو استعمال کرتے ہیں، جیسے عملے کی تنخواہوں کی ادائیگی، بجلی کے بلوں کی ادائیگی وغیرہ، اسی طرح ان قرضوں کی ادائیگی کے لئے جو کہ اس کمپنی نے دوسروں کو ادا کرنے ہیں۔ یہ عمل قطعاً ناقابل قبول ہے، اس لئے کہ مرابحہ وہیں استعمال ہو سکتا ہے جہاں کلائنٹ کوئی چیز خریدنا چاہتا ہو، اگر کسی اور مقصد کے لئے فنڈز درکار ہیں تو وہاں مرابحہ قابل عمل نہیں ہوگا، ایسی صورت میں ضرورت کی نوعیت کے مطابق مشارکہ، لیزنگ وغیرہ مناسب طریقہ ہائے تمویل کو استعمال کیا جاسکتا ہے۔

۲۔ بعض صورتوں میں کلائنٹ مرابحہ کے کاغذات پر صرف فنڈز کے حصول کے لئے دستخط کرتا ہے۔ اس کا مقصد ان فنڈز سے کوئی متعین چیز خریدنا نہیں ہوتا، اسے غیر متعین مقاصد کے لئے فنڈز درکار ہوتے ہیں، لیکن رسمی دستاویزات کی ضرورت پوری کرنے کے لئے وہ مصنوعی طور پر کسی چیز کا نام ذکر

کر دیتا ہے' رقم وصول کرنے کے بعد وہ اسے جہاں چاہتا ہے خرچ کرلیتا ہے (اور وہ چیز خریدتا نہیں ہے)۔

ظاہر ہے کہ یہ ایک مصنوعی لور جعلی معاملہ ہے' اسلامی تمویل کاروں کو اس کے بارے میں بہت محتاط رہنا چاہیے۔ یہ ان کی ذمہ داری ہے کہ وہ یہ یقین حاصل کریں کہ کلائنٹ واقعی وہ چیز خریدنا چاہتا ہے جس کی بنیاد پر مرابحہ ہو رہا ہے' جو بااختیار لوگ مرابحہ کی سہولت کی منظوری دیتے ہیں انہیں اس بات کی یقین دہانی ضرور حاصل کرنی چاہئے لور یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ معاملہ اصلی ہے تمام اقدامات کرنے چاہئیں۔ مثلاً:

(۱) بجائے اس کے کہ کلائنٹ کو (وہ چیز خریدنے کے لئے) فنڈز دے دیئے جائیں بینک کو چاہئے کہ فراہم کنندہ کو براہ راست ادائیگی کردے۔

(۲) جہاں فنڈز کے بارے میں کلائنٹ پر ہی اعتماد کرنا ضروری ہو کہ وہ یہ چیز بینک کی طرف سے خریدے تو اسے چاہئے کہ انوائس یا کوئی لور دستاویزی ثبوت تمویل کار کو پیش کرے۔

(۳) جہاں لوپر ذکر کردہ دونوں تقاضوں کو پورا نہ کیا جاسکے تو مالیاتی ادارے کو چاہئے کہ وہ خریدی ہوئی چیز کی ظاہری پڑتال کا انتظام کرے۔

بہر حال اسلامی مالیاتی لولرے کی یہ ذمہ داری ہے کہ وہ اس بات کو یقینی بنائے کہ مرابحہ ایک حقیقی لور اصلی معاہدہ ہے جس میں عملاً بیع ہوئی ہے' اسے سودی قرضے کو چھپانے کے لئے غلط استعمال نہیں کیا گیا۔

۴۔ بعض اوقات ایسا بھی ہوتا ہے کہ بینک' فراہم کنندہ سے چیز حاصل کرنے سے پہلے ہی کلائنٹ کو بیچ دیتا ہے' اس غلطی کا ارتکاب ان معاملوں میں ہوتا ہے جہاں مرابحہ کی تمام دستاویزات پر ایک ہی وقت دستخط کئے جاتے ہیں لور

مرابحہ کے مختلف مراحل کو ذہن میں نہیں رکھا جاتا' بعض مالیاتی ادارے مرابحہ کا صرف ایک ہی معاہدہ کرتے ہیں جس پر رقم دیئے جانے کے وقت یا بعض صورتوں میں اس سہولت کی منظوری کے وقت دستخط کئے جاتے ہیں' یہ طریقہ مرابحہ کے بنیادی اصولوں کے بالکل خلاف ہے' اس مضمون میں پہلے یہ بیان کیا گیا ہے کہ مرابحہ کا بندوبست مختلف عقدوں کا ایک پیج ہے جو باری باری اپنے متعلقہ مراحل میں بروئے کار آتے ہیں' ان مراحل پر مرابحہ تمویل کے تصور پر گفتگو کرتے ہوئے مکمل روشنی ڈالی جاچکی ہے' مرابحہ کی اس بنیادی خصوصیت کو مدنظر رکھے بغیر سارا کا سارا معاملہ سودی قرضے میں تبدیل ہو جاتا ہے' محض اصطلاحات اور نام تبدیل کرنے سے معاملہ شرعاً جائز نہیں ہو جاتا۔

اسلامی بینکوں کے شریعہ ایڈوائزری بورڈز کے نمائندے بینک کے معاملات کو شریعت کے مطابق ہونے کے حوالے سے چیک کریں تو انہیں اس بات کا یقین ضرور حاصل کرلینا چاہئے کہ ان تمام مراحل کا خیال رکھا گیا ہے اور ہر معاملہ اس کے مقررہ وقت پر وجود میں آیا ہے۔

۴۔ سیولت (Liquidity) کے بندوبست کے لئے عموماً اشیاء کے بین الاقوامی معاملوں کی طرف رجوع کرنا پڑتا ہے' بعض اسلامی بینک محسوس کرتے ہیں کہ یہ معاہدے چونکہ اثاثوں پر مبنی ہوتے ہیں اس لئے ان میں آسانی مرابحہ کی بنیاد پر داخل ہوا جاسکتا ہے' اور یہ بینک اس حقیقت کو نظرانداز کرتے ہوئے اس میدان میں داخل ہو جاتے ہیں کہ اشیاء کے معاملات جیسا کہ بین الاقوامی مارکیٹ میں مروج ہیں وہ شرعی اصولوں کے مطابق نہیں ہیں اکثر صورتوں میں یہ غیر حقیقی معاہدے ہوتے ہیں جن میں کسی چیز کی کوئی سپردگی نہیں ہوتی پارٹیاں فرق برابر کر کے معاملے کو ختم کر دیتی ہیں' بعض صورتوں میں حقیقۃً اشیاء

ملوث ہوتی ہیں لیکن ان کی فارورڈ سیل ہوتی ہے یعنی مستقبل کی طرف مضاف بیع' یا سودا خود حاصل کئے بغیر بیع (Short Sale) ہوتی ہے اور یہ دونوں شرعاً ناجائز ہیں' حتی کہ اگر یہ معاملے حاضر سودوں تک بھی محدود رہیں تب بھی یہ مرابحہ کے اسلامی اصولوں کے مطابق ہونے چاہئیں جن میں تمام ان ضروری شرطوں کو پورا کیا گیا ہو جو کہ اس کتاب میں بیان کی گئی ہیں۔

۵۔ بعض مالیاتی اداروں میں یہ بھی دیکھا گیا ہے کہ وہ ان اشیاء پر بھی مرابحہ کر لیتے ہیں جو کلائنٹ پہلے ہی کسی تیسرے فریق سے خرید چکا ہوتا ہے' یہ بھی شرعاً درست نہیں ہے' جب ایک مرتبہ وہ چیز خود خرید چکا ہے تو وہ دوبارہ اسی فراہم کنندہ سے نہیں خریدی جا سکتی۔ اگر اس چیز کو بینک کلائنٹ سے خرید کر پھر اسے ہی بیچ دیتا ہے تو یہ Buy Back کی تکنیک ہے جو کہ شرعاً جائز نہیں ہے' خاص طور پر مرابحہ میں' درحقیقت اگر کلائنٹ پہلے وہ چیز خرید چکا ہے اور وہ فنڈز کے لئے بینک کے پاس آتا ہے تو یا تو اس کے بائع کی طرف جو اس کی ذمہ داری بنتی ہے وہ اس سے عہدہ برآ ہونا چاہتا ہے' یا وہ ان فنڈز کو اور مقاصد کے لئے استعمال کرنا چاہتا ہے' دونوں صورتوں میں بینک مرابحہ کی بنیاد پر اسے تمویل نہیں دے سکتا' مرابحہ صرف اسی صورت میں ہو سکتا ہے جبکہ وہ چیز کلائنٹ نے پہلے خریدی ہوئی نہ ہو۔

خلاصہ:

مرابحہ کے مختلف پہلوؤں پر سابقہ گفتگو سے درج ذیل نتائج نکالے جا سکتے ہیں جو یاد رکھنے کے قابل بنیادی اصول ہیں:

۱۔ مرابحہ اپنی اصل کے اعتبار سے کوئی طریقہ تمویل نہیں ہے' یہ ایک سادہ بیع ہے جو اصل لاگت پر اضافے (Cost Plus) کے تصور پر مبنی ہے۔ لیکن

اس میں مؤجل ادائیگی کا تصور شامل کر کے اسے صرف ان صورتوں میں طریقۂ تمویل کے طور پر استعمال کرنے کا راستہ نکالا گیا ہے جہاں کلائنٹ واقعی کوئی چیز خریدنا چاہتا ہے' اسی لئے نہ تو اسے مثالی طریقۂ تمویل کے طور پر اختیار کیا جاسکتا ہے اور نہ ہی اسے ہر قسم کی تمویل کے لئے عمومی طریقے کے طور پر اختیار کیا جاسکتا ہے' اسے مشارکہ اور مضاربہ پر مبنی مثالی تمویلی نظام کی طرف ایک عبوری قدم کے طور پر اختیار کیا جاسکتا ہے۔ وگرنہ اس کا استعمال انہی صورتوں تک محدود رہنا چاہئے جہاں مشارکہ اور مضاربہ کام نہیں دیتے۔

۲۔ مرابحہ سہولت کی منظوری دیتے وقت منظوری دینے والی اتھارٹی کو اس بات کا یقین کرلینا چاہئے کہ کلائنٹ واقعی اس چیز کو خریدنا چاہتا ہے جس پر مرابحہ منعقد ہوگا' اسے محض کاغذی کاروائی نہیں بنانا چاہیئے جس میں کوئی واقعی بیع نہ ہو۔

۳۔ Over Head Expenses ' بلوں کی ادائیگی یا کلائنٹ کے ذمے قرضوں کی ادائیگی کے لئے مرابحہ منعقد نہیں ہوسکتا' اسی طرح کرنسی کی خریداری کے لئے بھی مرابحہ نہیں ہوسکتا۔

۴۔ مرابحہ کے جائز ہونے کے لئے ایک اہم شرط یہ ہے کہ متعلقہ چیز کلائنٹ کو مرابحہ کی بنیاد پر بیچنے سے پہلے تمویل کار کی ملکیت اور اس کے حسی یا معنوی قبضے میں آجائے' درمیان میں کچھ وقت ایسا ہونا چاہئے جس میں اس چیز کا ضمان (Risk) تمویل کار پر ہو' اس چیز کی ملکیت حاصل کئے بغیر اور اس کا رسک برداشت کئے بغیر اگرچہ وہ مختصر وقت کے لئے ہو' یہ معاملہ شریعت کی نظر میں قابلِ قبول نہیں ہوگا اور اس کے ذریعے حاصل ہونے والا نفع بھی حلال نہیں ہوگا۔

۵۔ مرابحہ کرنے کا بہترین طریقہ تو یہ ہے کہ تمویل کار فراہم کنندہ سے وہ

چیز براہ راست خریدے اور اس پر قبضہ کرنے کے بعد اپنے کلائنٹ کو مرابحہ کی بنیاد پر بیچ دے 'کلائنٹ کو وکیل بنادینا تاکہ وہ تمویل کار کی طرف سے اس چیز کو خریدلے 'مرابحہ کو مشتبہ بنادیتا ہے 'اس وجہ سے بعض شریعہ بورڈز نے اس تکنیک کو ممنوع قرار دے دیا ہے 'سوائے ان صورتوں کے جہاں براہ راست خریداری ممکن نہ ہو 'اس لئے جہاں تک ممکن ہو وکالت کے اس تصور سے گریز کرنا چاہئے۔

٦۔ واقعی ضرورت کی صورت میں اگر تمویل کار اپنے کلائنٹ کو اس چیز کی خریداری کے لئے اپنا وکیل بناتا ہے تو اس کی مختلف حیثیتوں (یعنی وکیل کی حیثیت اور آخر کار خریدار کی حیثیت) کو ایک دوسرے سے واضح طور پر ممتاز رکھنا چاہئے 'بطور وکیل وہ امین ہے 'جب تک وہ چیز تمویل کار کے وکیل کے طور پر اس کے قبضے میں ہو وہ اس کے کسی نقصان کا ذمہ دار نہیں ہے 'سوائے اس کے کہ وہ کسی کوتاہی یا فراڈ کا ارتکاب کرے۔ جب بحیثیت وکیل وہ اس چیز کو خرید لے تو وہ تمویل کار کو اطلاع کرے کہ بطور وکیل اپنی ذمہ داری پوری کرتے ہوئے اس نے خریدی ہوئی چیز پر قبضہ کرلیا ہے اور اب وہ تمویل کار سے اسے خریدنے کے لئے پیشکش (ایجاب) کرتا ہے 'جب اس ایجاب کے جواب میں تمویل کار اپنی طرف سے قبول ظاہر کردے گا تو بیع مکمل سمجھی جائے گی اور اس چیز کا ضمان (Risk) بحیثیت خریدار کلائنٹ کی طرف منتقل ہو جائے گا 'اس مرحلے پر یہ کلائنٹ مدیون (Debtor) بن جائے گا اور مدیون ہونے کے اثرات بھی مرتب ہوں گے۔ یہ مرابحہ تمویل کے بنیادی تقاضے ہیں جن کے بغیر مرابحہ نہیں کیاجاسکتا۔ مرابحہ بطور طریقۂ تمویل کے تصور کی وضاحت کرتے ہوئے بھی ہم وکالت کے معاہدے کے ساتھ مرابحہ کے پانچ مراحل بیان کرچکے ہیں 'ان پانچ مراحل میں سے ہر ہر مرحلے کا اپنی صحیح شکل میں ہونا ضروری ہے 'ان میں سے کسی کو بھی نظر

انداز کرنے سے پورا بندوبست ہی شرعاً ناقابل قبول ہو جاتا ہے۔

یہ بات پوری احتیاط کے ساتھ مد نظر رکھنی چاہئے کہ مرابحہ ایسا معاملہ ہے جو سرحد پر واقع ہے، اور بیان کردہ طریقہ کار سے معمولی سا بھی ہٹنے سے قدم سودی تمویل کے ممنوعہ علاقے میں واقع ہو جاتے ہیں، اس لئے یہ معاملہ پوری توجہ اور احتیاط کے ساتھ کرنا چاہئے اور شریعت کے کسی بھی تقاضے میں کوتاہی نہیں برتنی چاہئے۔

۷۔ ادھار اور نقد کی بنیاد پر دو الگ الگ قیمتیں بتانا اس شرط کے ساتھ جائز ہے کہ گاہک دو شقوں میں سے کسی ایک کو متعین طور پر منتخب کرلے، جب ایک مرتبہ قیمت متعین ہو گئی تو نہ تو ادائیگی میں تاخیر کی وجہ سے اسے بڑھایا جاسکتا ہے اور نہ ہی جلدی ادائیگی کی وجہ سے کمی کی جاسکتی ہے۔

۸۔ یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ خریدار قیمت بروقت ادا کردے گا وہ یہ ذمہ داری لے سکتا ہے کہ نادہندگی کی صورت میں وہ متعین رقم ایسے خیراتی فنڈ میں جمع کرائے گا جو مالیاتی ادارے کے زیر انتظام ہو، یہ مقدار سالانہ فیصد کی بنیاد پر بھی ہو سکتی ہے۔ لیکن یہ رقم لازمی طور پر خالص خیراتی مقاصد کے لئے ہی خرچ ہونی چاہئے اور کسی بھی صورت میں مالیاتی ادارے کی آمدن کا حصہ نہیں بننی چاہیئے۔

۹۔ قبل از وقت ادائیگی کی صورت میں کلائنٹ کسی چھوٹ کا مطالبہ نہیں کرسکتا۔ تاہم مالیاتی ادارہ معاہدے میں پیشگی شرط کے بغیر اپنی مرضی سے قیمت کا کچھ حصہ معاف کرسکتا ہے۔

اجارہ

"اجارہ" اسلامی فقہ کی ایک اصطلاح ہے' جس کا لغوی معنی ہے کوئی چیز کرائے پر دینا' اسلامی فقہ میں "اجارہ" کی اصطلاح دو مختلف صورتوں کے لئے استعمال ہوتی ہے' پہلی صورت میں اجارے کا معنی ہے کسی شخص کی خدمات حاصل کرنا جس کے معاوضے میں اسے تنخواہ دی جاتی ہے۔ خدمات حاصل کرنے والے کو "مستاجر" اور اس ملازم کو "اجیر" کہا جاتا ہے۔ لہذا اگر "الف" "ب" کو اپنے دفتر میں ماہانہ تنخواہ کی بنیاد پر مینیجر یا کلرک رکھتا ہے تو "الف" مستاجر ہے اور "ب" اجیر ہے۔ اسی طرح اگر "الف" کسی قلی (پورٹر) کی خدمات حاصل کرتا ہے تاکہ وہ اس کا سامان ایئر پورٹ تک پہنچائے تو "الف" مستاجر ہے جبکہ وہ پورٹر اجیر ہے' اور دونوں صورتوں میں فریقین کے درمیان طے پانے والا معاملہ "اجارہ" کہلائے گا۔ اجارے کی اس قسم میں تمام وہ معاملات شامل ہیں جن میں کوئی شخص کسی دوسرے شخص کی خدمات (Services) حاصل کرتا ہے۔ جس کی خدمات حاصل کی گئی ہیں وہ کوئی ڈاکٹر' قانون دان' معلم' مزدور یا کوئی ایسا شخص ہو سکتا ہے جو ایسی خدمات مہیا کر سکتا ہو جن کی کوئی قیمت لگائی جا سکتی ہو۔ اسلامی فقہ کی اصطلاح کے مطابق ان میں سے ہر شخص کو "اجیر" کہا جا سکتا ہے' اور جو شخص ان کی خدمات حاصل کرتا ہے اسے مستاجر کہا جائے گا۔ جبکہ اجیر کو دی جانے والی تنخواہ "اجرت" کہلائے گی۔

"اجارہ" کی دوسری قسم کا تعلق انسانی خدمات کے ساتھ نہیں بلکہ اثاثہ جات اور جائیدلو کے منافع (حق استعمال) کے ساتھ ہے' اس مفہوم میں

"اجارہ" کا معنی ہے "کسی متعین مملوکہ چیز کے منافع (Usufructs) کسی دوسرے شخص کو ایسے کرائے کے بدلے میں منتقل کر دینا جس کا اس سے مطالبہ کیا جائے"۔ اس صورت میں "اجارہ" کی اصطلاح انگریزی اصطلاح Leasing کے ہم معنی ہوگی، کرایے پر دینے والا (Lessor) "موجر" کہلاتا ہے اور کرایے پر لینے والے (Lessee) کو "مستاجر" کہا جاتا ہے، اور موجر کو جو کرایہ دیا جاتا ہے اسے "اجرت" کہتے ہیں۔

اجارے کی دونوں قسموں پر اسلامی فقہی لٹریچر میں تفصیلی بحث کی گئی ہے اور ان میں سے ہر ایک کے اپنے قواعد و ضوابط ہیں۔ لیکن اس کتاب کے مقصد کے زیادہ متعلق دوسری قسم ہے، اس لئے کہ اسے عموماً سرمایہ کاری یا تمویل کے طریقے کے طور پر استعمال کیا جاتا ہے۔

لیزنگ کے مفہوم میں اجارے کے قواعد بیع کے قواعد کے کافی مشابہ ہیں، اس لئے کہ دونوں صورتوں میں کوئی چیز دوسرے شخص کو معاوضے کے بدلے میں منتقل کی جاتی ہے، بیع اور اجارہ میں فرق صرف یہ ہے کہ بیع میں جائیداد بذاتِ خود خریدار کی طرف منتقل ہو جاتی ہے اور اجارے کی صورت میں جائیداد خود منتقل کرنے والے کی ملکیت میں رہتی ہے، صرف اسے استعمال کرنے کا حق مستاجر کی طرف منتقل ہو جاتا ہے۔

اس لئے یہ بات آسانی سے ملاحظہ کی جاسکتی ہے کہ اجارہ اپنی اصل کے اعتبار سے کوئی طریقہ تمویل نہیں ہے۔ بلکہ یہ بیع کی طرح ایک معمول کی کاروباری سرگرمی ہے۔ تاہم بعض وجوہات کی بنیاد پر، خاص طور پر اس میں جو ٹیکسوں کی سہولتیں ہیں ان کی وجہ سے مغربی ملکوں میں اسے تمویل کے لئے بھی استعمال کیا جاتا ہے۔ بعض مالیاتی اداروں نے سادہ سودی قرضے دینے کی بجائے

بعض اشیاء اپنے کلائنٹس کو لیز پر دینا شروع کر دیں۔ ان اشیاء کا کرایہ متعین کرتے وقت یہ مالیاتی ادارے اس مجموعی لاگت کا بھی حساب لگاتے ہیں جو انہیں ان اثاثوں کی خریداری کے لئے اٹھانا پڑی اور اس میں وہ متعین سود بھی شامل کرلیتے ہیں جو لیز کی مدت میں اس رقم پر وہ حاصل کر سکتے ہیں' اس طریقے سے حساب کی ہوئی مجموعی رقم کو لیز (اجارہ) کی مدت کے مہینوں پر تقسیم کر لیا جاتا ہے' اور اس بنیاد پر ماہانہ کرایہ متعین کر لیا جاتا ہے۔

لیز کو شرعاً بطور طریقۂ تمویل استعمال کیا جاسکتا ہے یا نہیں یہ سوال کسی معاہدے کی شرائط پر موقوف ہے۔

جیسا کہ پہلے بیان کیا گیا لیز ایک معمول کا کاروباری عقد ہے' طریقۂ تمویل نہیں ہے۔ اس لئے لیز پر وہ تمام قواعد لاگو ہوں گے جو شریعت میں اجارے کے لئے بیان کئے گئے ہیں۔ لہذا ہمیں لیز کے متعلق ان قواعد پر گفتگو کر لینی چاہئے جو اسلامی فقہ میں بیان کئے گئے ہیں۔ یہ جاننے کے بعد ہم یہ سمجھنے کے قابل ہو سکیں گے کہ کونسی شرائط کے تحت اجارے کو تمویل کے مقصد کے لئے استعمال کیا جاسکتا ہے۔

اگرچہ "اجارہ" کے اصول اتنے زیادہ ہیں کہ ان کے لئے ایک مستقل جلد درکار ہے' ہم اس باب میں صرف ان بنیادی اصولوں کو مختصراً بیان کرنے کی کوشش کریں گے جن کا جاننا اس عقد کی نوعیت کو سمجھنے کے لئے ضروری ہے اور جن کی عموماً جدید معاشی سرگرمیوں میں ضرورت محسوس ہوتی ہے۔ یہ اصول یہاں مختصر نوٹس کی شکل میں بیان کئے جارہے ہیں تاکہ قارئین انہیں مختصر حوالے کے لئے استعمال کر سکیں۔

لیزنگ (اجارہ) کے بنیادی قواعد :

۱۔ لیزنگ ایک ایسا عقد ہے جس کے ذریعے کسی چیز کا مالک طے شدہ مدت کے لئے طے شدہ معاوضے کے بدلے میں اس چیز کے استعمال کا حق کسی اور شخص کی طرف منتقل کر دیتا ہے۔

۲۔ لیز ایسی چیز کا ہو سکتا ہے جس کا کوئی ایسا استعمال ہو جس کی کوئی قدر و قیمت ہو' لہذا جس چیز کا کوئی استعمال نہ ہو وہ لیز پر نہیں دی جا سکتی۔

۳۔ لیز کے صحیح ہونے کے لئے یہ ضروری ہے کہ لیز پر دی گئی چیز کی ملکیت مؤجر (Lessor) ہی کے پاس رہے اور مستاجر (Lessee) کو صرف حق استعمال منتقل ہو' لہذا ہر ایسی چیز جسے صرف کئے بغیر (یعنی ختم کئے بغیر یا اپنے پاس سے نکالے بغیر) استعمال نہیں کیا جا سکتا ان کی لیز بھی نہیں ہو سکتی' اس لئے نقد رقم' کھانے پینے کی اشیاء' ایندھن اور گولہ بارود وغیرہ کی لیز ممکن نہیں ہے۔ اس لئے کہ انہیں خرچ کئے بغیر ان کا استعمال ممکن نہیں ہے۔ اگر اس نوعیت کی کوئی چیز لیز پر دے دی گئی ہے تو اسے ایک قرض سمجھا جائے گا اور قرض کے سارے احکام اس پر لاگو ہوں گے۔ اس غیر صحیح لیز پر جو بھی کرایہ لیا جائے گا وہ قرض پر لیا جانے والا سود ہو گا۔

۴۔ لیز پر دی گئی جائیداد بذات خود چونکہ موجر (Lessor) کی ملکیت میں ہے اس لئے ملکیت کی وجہ سے پیدا ہونے والی ذمہ داریوں کو بھی وہ خود ہی اٹھائے گا' لیکن اس کے استعمال کے متعلق ذمہ داریوں کو مستاجر (Lessee) اٹھائے گا۔

مثال: "الف" نے اپنا گھر "ب" کو کرایہ پر دیا' خود اس جائیداد کی طرف منسوب ٹیکس "الف" کے ذمے ہوں گے' جبکہ پانی کا ٹیکس' بجلی کے بل اور مکان کے

استعمال کے حوالے سے دیگر اخراجات "ب" یعنی مستاجر پر ہوں گے۔

۵۔ لیز کی مدت کا تعین واضح طور پر ہو جانا چاہئے۔

۶۔ لیز کے معاہدے میں لیز کا جو مقصد متعین ہوا ہے مستاجر (Lessee) اس اثاثے کو اس کے علاوہ کسی اور مقصد کے لئے استعمال نہیں کر سکتا۔ اگر معاہدے میں کوئی مقصد طے نہیں ہوا تو مستاجر اسے ان مقاصد کے لئے استعمال کر سکتا ہے جن کے لئے عام حالات میں اسے استعمال کیا جاتا ہے' اگر وہ اسے غیر معمولی مقصد کے لئے استعمال کرنا چاہتا ہے (جس کے لئے عموماً وہ چیز استعمال نہیں ہوتی) تو ایسا وہ موجر (مالک) کی صریح اجازت کے بغیر نہیں کر سکتا۔

۷۔ مستاجر کی طرف سے اس چیز کے غلط استعمال یا غفلت و کوتاہی کی وجہ سے جو نقصان ہو وہ اس کا معاوضہ دینے کا ذمہ دار ہے۔

۸۔ لیز پر دی گئی چیز لیز کی مدت کے دوران موجر (Lessor) کے ضمان (Risk) میں رہے گی' جس کا مطلب یہ ہے کہ اگر کسی سبب سے نقصان ہو جائے جو مستاجر (Lessee) کے اختیار سے باہر ہو تو یہ نقصان موجر (مالک) برداشت کرے گا۔

۹۔ جو جائیداد دو یا زیادہ شخصوں کی مشترکہ ملکیت میں ہو وہ بھی لیز پر دی جاسکتی ہے اور کرایہ مالکان کے درمیان ملکیت میں ان کے حصے کے تناسب سے تقسیم ہوگا۔

۱۰۔ جو شخص کسی جائیداد کی ملکیت میں شریک ہو وہ اپنا متناسب حصہ اپنے شریک ہی کو کرائے پر دے سکتا ہے کسی اور شخص کو نہیں (۱)

۱۱۔ لیز کے صحیح ہونے کے لئے یہ ضروری ہے کہ لیز پر دی جانے والی چیز

---

(۱) دیکھئے ابن عابدین۔ ردالمحتار ۶/ ۴۷، ۴۸

فریقین کے لئے اچھی طرح متعین ہونی چاہئے۔

مثال: "الف" "ب" سے کہتا ہے کہ میں تمہیں اپنی دو دوکانوں میں سے ایک کرایہ پر دیتا ہوں۔ "ب" بھی اس سے اتفاق کرلیتا ہے تو یہ اجارہ باطل ہوگا الا یہ کہ دونوں دوکانوں میں سے ایک کی تعیین اور شناخت ہو جائے۔

کرائے کا تعین:

۲۱۔ لیز کی پوری مدت کے لئے کرائے کا تعین عقد کے وقت ہی ہو جانا چاہئے۔

یہ بھی جائز ہے کہ لیز کی مدت کے مختلف مراحل کے لئے کرایہ کی مختلف مقداریں طے کر لی جائیں، لیکن شرط یہ ہے کہ ہر مرحلے کے کرائے کی مقدار کا پوری طرح تعین لیز کے روبہ عمل آتے ہی ہو جانا چاہئے۔ اگر بعد میں آنے والے کسی مرحلے کا کرایہ طے نہیں کیا گیا یا اسے موجر کی مرضی پر چھوڑ دیا گیا تو یہ اجارہ صحیح نہیں ہوگا۔

مثال نمبر1: "الف" اپنا گھر پانچ سال کی مدت کے لئے "ب" کو کرائے پر دیتا ہے، پہلے سال کا کرایہ دو ہزار ماہانہ مقرر کیا گیا ہے اور یہ بھی طے پا گیا ہے کہ ہر اگلے سال کا کرایہ پچھلے سال سے دس فیصد زیادہ ہوگا، تو یہ اجارہ (Lease) صحیح ہے،

مثال نمبر2: مذکورہ مثال میں "الف" معاہدے میں شرط لگاتا ہے کہ دو ہزار ماہانہ کرایہ صرف ایک سال کے لئے مقرر کیا گیا ہے، اگلے سالوں کا کرایہ بعد میں موجر کی مرضی سے طے ہوگا، تو یہ اجارہ باطل ہے اس لئے کہ کرایہ غیر متعین ہے۔

کرائے کا تعین اس مجموعی لاگت کی بنیاد پر کرنا جو موجر کو اس چیز کی خریداری پر پڑی ہے' جیسا کہ عموماً تمویلی اجارہ (Financial Lease) میں ہوتا ہے' یہ بھی شریعت کے اصولوں کے خلاف نہیں ہے' بشرطیکہ اجارہ صحیحہ کی دوسری شرعی شرائط پر مکمل طور پر عمل کیا جائے۔

۱۴۔ موجر (Lessor) یکطرفہ طور پر کرائے میں اضافہ نہیں کر سکتا' اور اس طرح کی شرط رکھنے والا معاہدہ بھی صحیح نہیں ہوگا۔

۱۵۔ مستاجر (Lessee) کو کرائے پر دیا گیا اثاثہ سپرد کرنے سے پہلے کرایہ یا اس کا کچھ حصہ پیشگی بھی قابل ادا قرار دیا جا سکتا ہے' لیکن موجر اس طرح سے جو رقم حاصل کرے گا وہ علی الحساب (On Account) ادائیگی کی بنیاد پر ہوگی اور کرائے کے واجب الادا ہونے کے بعد اسے اس میں ایڈجسٹ کر لیا جائے گا۔

۱۶۔ اجارے کی مدت اس تاریخ سے شروع ہوگی جبکہ اجارے پر دیا گیا اثاثہ مستاجر کے سپرد کر دیا جائے' چاہے وہ اسے استعمال کرنا شروع کرے یا نہ کرے۔

۱۷۔ اگر اجارے پر دی گئی چیز اپنا متعلقہ کام کھو بیٹھتی ہے جس کے لئے وہ چیز کرائے پر دی گئی تھی اور اس کی مرمت بھی ممکن نہیں ہے تو اجارہ اس تاریخ سے فسخ ہو جائے گا جس تاریخ کو اس طرح کا نقصان ہوا ہے۔ تاہم اگر یہ نقصان مستاجر کے غلط استعمال یا اس کی غفلت کی وجہ سے ہوا ہے تو وہ موجر کو قیمت میں واقع ہونے والی کمی کی ادائیگی کا ذمہ دار ہوگا' یعنی یہ دیکھا جائے گا کہ نقصان سے پہلے اس کی قیمت کیا تھی اور اب نقصان کے بعد کیا ہے۔

اجارہ بطور طریقۂ تمویل:

مرابحہ کی طرح اجارہ (Lease) بھی اپنی اصل کے اعتبار سے طریقۂ تمویل نہیں ہے' بلکہ یہ ایک سادہ معاہدہ ہے جس کا مقصد کسی چیز کے استعمال کا حق ایک شخص سے دوسرے شخص کی طرف طے شدہ معاوضے کے بدلے میں منتقل کرنا ہے' تاہم بعض مالیاتی اداروں نے سودی بنیاد پر طویل المیعاد قرضے دینے کی بجائے لیز کو بطور طریقۂ تمویل استعمال کرنا شروع کر دیا ہے' اس طرح کی لیز کو عموماً تمویلی اجارہ (Financial Lease) کہا جاتا ہے جو کہ عملی اجارہ (-Opera tional Lease) سے مختلف ہے اور اس میں (یعنی فنانشل لیز میں) عملی اجارہ کی بہت سی خصوصیات کو نظر انداز کر دیا جاتا ہے۔

ماضی قریب میں جب غیر سودی مالیاتی ادارے قائم ہوئے تو انہوں نے محسوس کیا کہ لیز پوری دنیا میں تسلیم شدہ طریقۂ تمویل ہے' دوسری طرف انہوں نے یہ حقیقت بھی محسوس کی کہ لیز شرعاً ایک جائز عقد ہے اور اسے غیر سودی طریقۂ تمویل کے طور پر اختیار کیا جاسکتا ہے' اس لئے اسلامی مالیاتی اداروں نے لیز کو اختیار کرنا شروع کر دیا' لیکن ان میں سے بہت کم نے اس حقیقت کی طرف توجہ دی کہ تمویلی اجارہ (Financial Lease) میں بہت سی ایسی خصوصیات پائی جاتی ہیں جو عملاً اجارہ کی بجائے سود کے زیادہ مشابہ ہیں' یہی وجہ ہے کہ انہوں نے بغیر کسی تبدیلی کے لیز کے معاہدے کے انہی ماڈلز کو استعمال کرنا شروع کر دیا جو روایتی مالیاتی اداروں میں مستعمل تھے' حالانکہ ان کی بہت سی شقیں شریعت کے مطابق نہیں تھیں۔

جیسا کہ پہلے بیان کیا گیا ہے لیز اپنی اصل کے اعتبار سے طریقۂ تمویل

نہیں ہے، تاہم چند متعین شرائط کے ساتھ اس عقد کو تمویل کے لئے بھی استعمال کیا جاسکتا ہے۔ لیکن اس مقصد کے لئے اتنا کافی نہیں ہے کہ سود (Interest) کی جگہ کرایہ (Rent) کا نام رکھ دیا جائے اور رہن (Mortgage) کی جگہ لیز پر دیئے گئے اثاثے کا نام، بلکہ لیزنگ اور سودی قرضے میں عملی فرق ہونا چاہئے، یہ اسی صورت میں ممکن ہے جبکہ لیز کے تمام اسلامی اصولوں کی پیروی کی جائے، جن میں سے کچھ کا بیان اس باب کے ابتدائی حصے میں ہو چکا ہے۔

مزید وضاحت کے لئے ذیل میں اس وقت جاری تمویلی اجارہ (Finan-cial Lease) اور شرعاً جائز عملی لیز میں چند بنیادی فرق لکھے جاتے ہیں۔

۱۔ بیع کے برعکس اجارہ مستقبل کی کسی تاریخ سے بھی نافذ العمل ہو سکتا ہے۔(۱) لہذا فارورڈ سیل تو شرعاً ناجائز ہے لیکن مستقبل کی کسی تاریخ کی طرف منسوب اجارہ جائز ہے، اس شرط کے ساتھ کہ کرایہ اس وقت واجب الادا ہوگا جبکہ اجارہ پر دیا گیا اثاثہ مستاجر (Lessee) کے سپرد کر دیا جائے۔

تمویلی اجارہ کی بہت سی صورتوں میں موجر یعنی مالیاتی ادارہ اس اثاثے کو خود مستاجر (Lessee) کے ذریعے خریدتا ہے، مستاجر وہ چیز موجر کی طرف سے خریدتا اور اس کی قیمت فراہم کنندہ (Supplier) کو ادا کرتا ہے، کبھی تو یہ قیمت براہ راست اسے ادا کر دیتا ہے اور کبھی مستاجر کے ذریعے سے۔ لیز کے بعض معاہدوں میں لیز اسی دن سے شروع ہو جاتی ہے جس دن موجر قیمت ادا کر دیتا ہے قطع نظر اس سے کہ مستاجر نے وہ قیمت فراہم کنندہ کو ادا کر دی ہے اور اس چیز پر قبضہ حاصل کر لیا ہے یا نہیں۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ مستاجر کے اجارہ پر لی جانے

---

(۱) دیکھئے: ردالمحتار ج ۴ ص ۲۴

والی چیز پر قبضہ کرنے سے پہلے ہی اس پر کرایہ کی ذمہ داری شروع ہو جاتی ہے' یہ شرعاً جائز نہیں ہے' اس لئے کہ یہ کلائنٹ کو دی جانے والی رقم پر کرایہ لینے کے مترادف ہے جو کہ سادہ اور خالص سود ہے۔

شرعاً صحیح طریقہ یہ ہے کہ کرایہ اس تاریخ سے لیا جائے جس دن سے مستاجر نے اجارہ والے اثاثے پر قبضہ کیا ہے' اس تاریخ سے نہیں جس کو قیمت کی ادائیگی کی گئی ہے' اگر فراہم کنندہ رقم وصول کرنے کے بعد اس چیز کی سپردگی میں تاخیر کر دیتا ہے تو مستاجر تاخیر کی اس مدت کے کرائے کا ذمہ دار نہیں ہوگا۔

فریقین میں مختلف تعلقات:

۲۔ یہ بات واضح طور پر سمجھ لینی چاہئے کہ جب اجارہ پر دی جانے والی چیز کی خریداری کا کام خود مستاجر کو سونپا جائے تو یہاں پر مالیاتی ادارے اور کلائنٹ کے درمیان دو مختلف تعلق ہوں گے جو کہ یکے بعد دیگرے روبہ عمل آئیں گے۔ پہلے مرحلے میں کلائنٹ اس اثاثے کی خریداری کے لئے مالیاتی ادارے کا وکیل ہے۔ اس مرحلے پر فریقین کے درمیان تعلق وکیل اور موکل سے زیادہ نہیں ہے' موجر اور مستاجر ہونے کا تعلق ابھی عمل میں نہیں آیا۔

دوسرا مرحلہ اس تاریخ سے شروع ہوگا جبکہ کلائنٹ فراہم کنندہ سے اس چیز کا قبضہ حاصل کر لے' اس مرحلے پر موجر اور مستاجر کا تعلق اپنا کردار ادا کرنا شروع کر دے گا۔

فریقین کی ان دو مختلف حیثیتوں کو آپس میں خلط ملط نہیں کرنا چاہئے۔ پہلے مرحلے کے دوران کلائنٹ پر مستاجر کی ذمہ داریاں عائد نہیں ہوں گی' اس مرحلے پر وہ صرف ایک وکیل کی ذمہ داریاں ادا کرنے کا ذمہ دار ہے۔ البتہ جب

اس اثاثے کا قبضہ اسے دے دیا گیا تو وہ بطور مستاجر اپنی ذمہ داریوں کا پابند ہے۔

تاہم یہاں مرابحہ اور لیزنگ میں ایک فرق ہے' جیسا کہ پہلے بیان کیا گیا عملاً بیع اسی وقت ہو سکتی ہے جبکہ کلائنٹ فراہم کنندہ سے اس چیز پر قبضہ حاصل کرلے اور مرابحہ کا سابقہ معاہدہ بیع کے نافذ العمل ہونے کے لئے کافی نہیں ہے' لہذا بطور وکیل اس اثاثے پر قبضہ کرنے کے بعد کلائنٹ اس بات کا پابند ہے کہ وہ مالیاتی ادارے کو اس سے مطلع کرے اور اس کی خریداری کے لئے ایجاب (Offer) کرے' بیع اس وقت منعقد ہوگی جبکہ مالیاتی ادارہ اس ایجاب کو قبول کر لے گا۔

لیزنگ میں طریقہ کار اس سے مختلف اور ذرا مختصر ہے' یہاں فریقین کو قبضہ کرنے کے بعد اجارہ کا عقد کرنے کی ضرورت نہیں ہے' اگر کلائنٹ کو اپنا وکیل بناتے وقت مالیاتی ادارے نے قبضے کی تاریخ سے یہ اثاثہ اجارہ پر دینے سے اتفاق کر لیا تھا تو اس تاریخ سے اجارہ خود بخود شروع ہو جائے گا۔

مرابحہ اور اجارہ میں اس فرق کی دو وجوہ ہیں:

پہلی وجہ یہ ہے کہ بیع کے صحیح ہونے کے لئے یہ شرط ہے کہ وہ فوری طور پر نافذ العمل ہو' لہذا مستقبل کی کسی تاریخ کی طرف منسوب بیع شرعاً صحیح نہیں ہوتی' لیکن اجارہ مستقبل کی کسی تاریخ کی طرف بھی مضاف ہو سکتا ہے' لہذا مرابحہ کی صورت میں سابقہ معاہدہ کافی نہیں ہے' جبکہ لیزنگ میں یہ بالکل کافی ہے۔

دوسری وجہ یہ ہے کہ شریعت کا بنیادی اصول یہ ہے کہ کوئی شخص ایسی چیز کا نفع یا فیس حاصل نہیں کر سکتا جس کا ضمان (رسک) اس نے برداشت نہ کیا ہو۔

اس اصول کو مرابحہ پر منطبق کریں تو بائع ایسی چیز پر نفع نہیں لے سکتا جو ایک لمحے کے لئے بھی اس کے ضمان (رسک) میں نہ آئی ہو' اس لئے کلائنٹ اور مالیاتی ادارے کے درمیان بیع منعقد ہونے کے لئے سابقہ معاہدے ہی کو کافی قرار دے دیا جائے تو یہ اثاثہ اسی وقت کلائنٹ کی طرف منتقل ہو جائے گا جب وہ اس پر قبضہ کرے گا اور وہ اثاثہ ایک لمحے کے لئے بھی بائع کے رسک میں نہیں آئے گا' یہی وجہ ہے کہ مرابحہ میں بیک وقت منتقلی ممکن نہیں ہے اس لئے اس میں قبضے کے بعد نئے ایجاب و قبول کا ہونا ضروری ہے۔

لیزنگ کی صورت میں لیزنگ کی پوری مدت کے دوران وہ اثاثہ موجر (Lessor) کی ملکیت اور اس کے ضمان میں رہتا ہے' اس لئے کہ اس میں ملکیت تبدیل نہیں ہوتی' لہٰذا اگر لیزنگ کی مدت بالکل اسی وقت سے شروع ہو جاتی ہے جبکہ کلائنٹ نے قبضہ کیا ہے تو اس میں بھی مذکورہ بالا اصول کی مخالفت نہیں ہے۔

ملکیت کی وجہ سے ہونے والے اخراجات:

۳۔ چونکہ موجر اس اثاثے کا مالک ہے اور اس نے اسے اپنے وکیل کے ذریعے خریدا ہے اس لئے اس کی خریداری اور اس ملک میں درآمد پر ہونے والے اخراجات کی ادائیگی کا بھی وہی ذمہ دار ہے' لہٰذا کسٹم ڈیوٹی اور مال برداری وغیرہ کے اخراجات اسی کے ذمے ہیں' وہ ان اخراجات کو لاگت میں شامل کر کے کرائے کے تعین میں انہیں مد نظر رکھ سکتا ہے لیکن اصولی طور پر مالک ہونے کی وجہ سے وہ ان تمام اخراجات کو برداشت کرنے کا ذمہ دار ہے' ہر ایسا معاہدہ جو اس کے خلاف ہو جیسا کہ روایتی فنانشل لیز میں ہوتا ہے' شریعت کے موافق نہیں ہے۔

نقصان کی صورت میں فریقین کی ذمہ داری:

جیسا کہ لیزنگ کے بنیادی قواعد میں پہلے بیان کیا گیا ہے کہ مستاجر (Lessee) ہر ایسے نقصان کا ذمہ دار ہے جو اثاثے کو اس کے غلط استعمال یا غفلت کی وجہ سے لاحق ہو، اسے معمول کے استعمال کی وجہ سے ہونے والی خرابیوں کا بھی ذمہ دار ٹھہرایا جاسکتا ہے، لیکن اسے اس نقصان کا ذمہ دار قرار نہیں دیا جاسکتا جو اس کے اختیار سے باہر ہو، روایتی تمویلی اجارہ (Financial Lease) میں عموماً ان دو قسموں کے نقصانات میں فرق نہیں کیا جاتا، اسلامی اصولوں پر مبنی لیز میں دونوں قسم کی صورت حال میں الگ الگ معاملہ کرنا چاہئے۔

طویل المیعاد لیز میں قابلِ تغیر کرایہ:

۵۔ لیز کے طویل المیعاد معاہدوں میں عموماً مؤجر (Lessor) کے لئے عموماً یہ فائدہ مند نہیں ہوتا کہ وہ لیز کی پوری مدت کے لئے کرایے کی ایک شرح مقرر کرلے، اس لئے کہ مارکیٹ کی صورت حال وقتاً فوقتاً بدلتی رہتی ہے، اس صورت میں موجر کے پاس دو اختیار ہیں۔

(الف) وہ لیز کا معاہدہ اس شرط کے ساتھ کرسکتا ہے کہ خاص مدت کے بعد (مثلاً ایک سال کے بعد) کرایہ خاص نسبت سے (مثلاً پانچ فیصد) بڑھا دیا جائے گا۔

(ب) وہ ایک مختصر مدت کے لئے لیز کا معاہدہ کرلے، اس کے بعد فریقین باہمی رضامندی سے نئی شرائط پر لیز کی تجدید کرسکتے ہیں، اس صورت میں فریقین میں سے ہر ایک آزاد ہوگا کہ وہ تجدید سے انکار کردے، اس صورت میں مستاجر (Lessee) پر لازم ہوگا کہ وہ لیز پر لی گئی چیز فارغ کرکے موجر (Lessor) کو لوٹا دے۔

یہ دو اختیار تو قدیم فقہی قواعد کی بنیاد پر ہیں، بعض معاصر علماء طویل المیعاد لیز میں اس بات کی بھی اجازت دیتے ہیں کہ کرایے کی مقدار کو ایسے قابل تغیر معیار (Benchmark) کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے جو اچھی طرح معلوم ہو اور اس کی اچھی طرح وضاحت کر دی گئی ہو اور اس میں جھگڑے کا کوئی امکان باقی نہ رہا ہو۔ مثلاً ان علماء کے نزدیک لیز کے معاہدے میں یہ شرط لگانا جائز ہے کہ اگر حکومت کی طرف سے موجر پر لگائے گئے ٹیکس میں اضافہ ہو گا تو کرایہ میں بھی اسی حساب سے اضافہ کر دیا جائے گا، اس طرح یہ علماء اس بات کی بھی اجازت دیتے ہیں کہ کرائے میں سالانہ اضافے کو افراط زر کی شرح کے ساتھ منسلک کر دیا جائے، لہذا اگر افراط زر کی شرح پانچ فیصد ہے تو کرایہ بھی پانچ فیصد بڑھ جائے گا۔

اسی اصول کی بنیاد پر بعض اسلامی بنک مروجہ شرح سود کو کرائے کی تعیین کے لئے بطور معیار استعمال کرتے ہیں۔ یہ بنک لیزنگ کے ذریعے اتنا ہی نفع حاصل کرنا چاہتے ہیں جتنا روایتی بنک سودی قرضے دے کر حاصل کرتے ہیں، اس لئے وہ کرایوں کی شرح سود سے منسلک کر لیتے ہیں اور کرائے کی ایک متعین مقدار طے کرنے کی بجائے وہ لیز پر دیئے جانے والے اثاثے کی خریداری کی لاگت کا حساب لگاتے ہیں اور چاہتے ہیں کہ اس کے کرائے کے ذریعے اتنی رقم حاصل کرلیں جو سود کی شرح کے برابر ہو، اس لئے معاہدے میں یہ شرط ہوتی ہے کہ کرایہ شرح سود کے برابر ہوگا یا شرح سود سے کچھ زیادہ، چونکہ سود کی شرح بدلتی رہتی ہے اس لئے لیز کی پوری مدت کے لئے اس کا تعین نہیں کیا جاسکتا، اسی لئے ان معاہدوں میں کسی خاص ملک کی شرح سود کو بطور معیار استعمال کیا جاتا

ہے۔ مثلاً (Libor کو(۱))

اس انتظام پر دو بنیادوں پر اعتراض کیا گیا ہے۔

پہلا اعتراض یہ اٹھایا گیا ہے کہ کرائے کی ادائیگی کو شرح سود کے ساتھ منسلک کرنے سے یہ معاملہ سودی تمویل کی طرح ہی ہو گیا ہے' اس اعتراض کا یہ جواب دیا جاسکتا ہے کہ جیساکہ مرابحہ میں تفصیلی بحث سے ثابت کیا گیا ہے کہ شرح سود کو تو صرف معیار کے طور پر استعمال کیا گیا ہے' جب تک صحیح اجارہ کے لئے شرعاً مطلوب شرائط کو پورا کیا جاتا ہے تو معاہدے میں کرائے کی تعیین کے لئے کسی بھی معیار کو استعمال کیا جاسکتا ہے' سودی تمویل اور صحیح اجارہ (Lease) میں فرق اس مقدار میں مضمر نہیں ہے جو تمویل کار یا موجر (Lessor) کو ادا کی جائے گی' بلکہ بنیادی فرق یہ ہے کہ لیز کی صورت میں لیز پر دینے والا لیز پر دی گئی چیز کا مکمل ضمان (Risk) برداشت کرتا ہے' اگر لیز پر دیا ہوا اثاثہ لیز کی مدت میں تباہ ہو جاتا ہے تو موجر (Lessor) یہ نقصان برداشت کرے گا' اسی طرح اگر مستاجر کے غلط استعمال یا اس کی غفلت و کوتاہی کے بغیر اس اثاثے کے منافع ضائع ہو جاتے ہیں (یعنی وہ اس مقصد کے لئے قابل استعمال نہیں رہتا جس مقصد کے لئے اسے کرائے پر لیا گیا تھا) تو موجر (Lessor) کرائے کا مطالبہ نہیں کر سکتا' جبکہ سودی تمویل میں تمویل کار (Financier) ہر حالت میں سود کا مستحق سمجھا جاتا ہے اگرچہ قرض لینے والے نے قرض کے طور پر لی گئی رقم سے کوئی بھی فائدہ نہ اٹھایا ہو' جب تک اس بنیادی فرق کا لحاظ رکھا گیا ہے (یعنی

---

(۱) London inter - bank offered rate

اس کی کچھ وضاحت مرابحہ کے باب میں گزر چکی ہے۔ (مترجم)

موجر لیز والے اثاثے کا رسک برداشت کرتا ہے) تو اس معاہدے کو سودی معاہدے کے خانے میں نہیں رکھا جاسکتا' اگرچہ مستاجر سے لی جانے والی کرائے کی رقم شرح سود کے برابر ہو۔

لہذا یہ بات واضح ہے کہ شرح سود کو محض پیمانے کے طور پر استعمال کرنے سے یہ معاملہ سودی قرضے کی طرح ناجائز نہیں ہو جاتا' اگرچہ بہتر یہی ہے کہ سود کو بطور پیمانہ استعمال کرنے سے بھی گریز کیا جائے تاکہ ایک اسلامی معاملہ غیر اسلامی معاملے سے بالکل ممتاز ہو اور سود کی کسی قدر مشابہت نہ پائی جائے۔

اس انتظام پر دوسرا اعتراض یہ ہے کہ چونکہ شرح سود میں ہونے والی تبدیلی پہلے سے معلوم نہیں ہوتی اس لئے جو کرایہ اس سے منسلک ہوگا اس میں بھی جہالت اور غرر ہوگا جوکہ شرعاً ناجائز ہے' یہ شریعت کے بنیادی تقاضوں میں سے ہے کہ کسی عقد میں داخل ہوتے وقت فریقین کو معاوضہ معلوم ہونا چاہئے' یہ معاوضہ لیز کے معاملے میں وہ کرایہ ہے جو مستاجر (Lessee) سے لیا جاتا ہے' لہذا لیز کے معاملے کے بالکل آغاز میں ہی یہ کرایہ فریقین کو معلوم ہونا چاہئے' اگر ہم کرائے کو مستقبل کی شرح سود کے ساتھ منسلک کر دیں جو کہ اس وقت غیر معلوم ہے تو کرایہ بھی غیر معلوم ہو جائے گا۔ یہ جہالت یا غرر ہے جس کی وجہ سے عقد صحیح نہیں رہتا۔

اس اعتراض کا جواب دیتے ہوئے کوئی یہ کہہ سکتا ہے کہ جہالت دو وجوہ سے ممنوع ہے' پہلی وجہ یہ ہے کہ یہ جہالت فریقین میں تنازعہ کا باعث بن سکتی ہے' اس وجہ کا اطلاق یہاں پر نہیں ہوتا' اس لئے کہ یہاں فریقین باہمی رضامندی سے ایک ایسے اچھی طرح واضح پیمانے پر متفق ہوگئے ہیں جو کرائے کی تعیین کے لئے معیار کا کام دے گا اور اس کی بنیاد پر جو کرایہ بھی متعین کیا جائے گا

وہ فریقین کے لئے قابل قبول ہوگا' اس لئے فریقین میں تنازعہ کا کوئی سوال پیدا نہیں ہوتا۔

جہالت (کرائے کا معلوم نہ ہونا) کی دوسری وجہ یہ ہے کہ اس کی وجہ سے فریقین کو غیر متوقع نقصان سے متاثر ہونے کا خدشہ لاحق رہے گا' یہ ممکن ہے کہ کسی خاص عرصے میں شرح سود غیر متوقع طور پر بہت زیادہ بڑھ جائے' اس صورت میں مستاجر کو نقصان ہوگا' اسی طرح یہ بھی ممکن ہے کہ کسی خاص عرصے میں شرح سود غیر متوقع حد تک کم ہو جائے' اس صورت میں موجر کا نقصان ہوگا' ان ممکنہ صورتوں میں ہونے والے نقصان کے خطرے سے نمٹنے کے لئے بعض معاصر علماء نے یہ تجویز پیش کی ہے کہ کرایہ اور شرح سود میں ربط اور تعلق کو خاص حد تک محدود کر دیا جائے۔ مثال کے طور پر معاہدے میں یہ شق رکھی جاسکتی ہے کہ خاص مدت کے بعد کرائے کی مقدار شرح سود میں ہونے والی تبدیلی کے مطابق تبدیل ہو جائے گی' لیکن یہ اضافہ کسی بھی صورت میں پندرہ فیصد سے زائد اور پانچ فیصد سے کم نہیں ہوگا' اس کا مطلب یہ ہوا کہ اگر شرح سود میں اضافہ پندرہ فیصد سے زائد ہوتا ہے تو کرایہ پندرہ فیصد تک ہی بڑھے گا' اس کے برعکس اگر شرح سود میں کمی پانچ فیصد سے زائد ہو جاتی ہے تو کرایہ میں کمی پانچ فیصد سے زائد نہیں ہوگی۔

ہماری رائے میں یہ ایک معتدل نقطۂ نظر ہے جس میں مسئلے کے تمام پہلوؤں کا لحاظ رکھا گیا ہے۔

کرایہ کی ادائیگی میں تاخیر کی وجہ سے جرمانہ:

فنانشل لیز کے بعض معاہدوں میں کرائے کی ادائیگی میں تاخیر کی

صورت میں مستاجر پر جرمانہ مقرر کیا جاتا ہے' اس جرمانے سے اگر موجر کی آمدن میں اضافہ ہوتا ہو تو یہ شرعاً جائز نہیں ہے' وجہ یہ ہے کہ کرایہ جب واجب الادا ہو گیا تو یہ مستاجر کے ذمے ایک دین ہے اور اس پر دین (Debt) کے تمام اصول و احکام لاگو ہوں گے' مدیون سے دین کی ادائیگی میں تاخیر کی وجہ سے مزید رقم وصول کرنا عین ربا ہے جس سے قرآن کریم نے منع کیا ہے' لہذا اگر مستاجر کرائے کی ادائیگی میں تاخیر بھی کر دے تب بھی موجر اس سے اضافی رقم کا مطالبہ نہیں کر سکتا۔

اس ممانعت سے غلط فائدہ اٹھانے کی وجہ سے ہونے والے نقصانات سے بچنے کے لئے ایک اور متبادل کی مدد لی جا سکتی ہے وہ یہ کہ مستاجر سے یہ کہا جا سکتا ہے کہ وہ یہ عہد کرے کہ اگر وہ مقررہ تاریخ پر کرایہ ادا کرنے سے قاصر رہا تو وہ متعینہ رقم خیرات کے طور پر دے گا' اس مقصد کے لئے تمویل کار / موجر ایک خیراتی فنڈ قائم کر سکتا ہے جہاں اس طرح کی رقوم جمع کرائی جائیں اور انہیں خیراتی مقاصد کے لئے خرچ کیا جائے۔ جن میں حاجت مند لوگوں کو غیر سودی قرضے جاری کرنا بھی شامل ہے۔ خیراتی مقاصد کے لئے دی جانے والی یہ رقم تاخیر کی مدت کے حساب سے مختلف بھی ہو سکتی ہے اور اس کا حساب سالانہ فیصد کی بنیاد پر بھی کیا جا سکتا ہے۔ اس مقصد کے لئے لیز کے معاہدے میں درج ذیل شق شامل کی جا سکتی ہے:

> "مستاجر (Lessee) بذریعہ ہذا یہ عہد کرتا ہے کہ اگر وہ مقررہ تاریخ تک کرایہ ادا کرنے سے قاصر رہا تو وہ ......فیصد سالانہ کے حساب سے رقم ایسے خیراتی فنڈ میں جمع کرائے گا جو موجر (Lessor) کے زیر انتظام ہوگا اور جسے صرف موجر ہی شریعت کے مطابق خیراتی کاموں کے لئے استعمال

کرے گا اور یہ فنڈ کسی بھی صورت میں موجر کی آمدن کا حصہ نہیں ہوگا"۔

اس انتظام سے اگرچہ موجر کو متوقع منافع (Opportunity Cos t) کا معاوضہ نہیں ملے گا لیکن یہ مستاجر کی طرف سے بروقت ادائیگی کے سلسلے میں (تاخیر سے) مضبوط رکاوٹ کا کام ضرور دے گا۔

مستاجر کی طرف سے اس طرح کی ذمہ داری لینے کے جواز اور موجر کے لئے اپنے نفع کی خاطر کسی قسم کی تعویض یا جرمانے کے عدم جواز پر مرابحہ کے باب میں تفصیلی بحث ہوچکی ہے' جسے وہاں ملاحظہ کیا جاسکتا ہے۔

لیز کو ختم کرنا:

۶۔ اگر مستاجر معاہدے کی کسی شرط کی خلاف ورزی کرے تو موجر کو حق حاصل ہے کہ وہ لیز کو یکطرفہ طور پر ختم کردے' البتہ اگر مستاجر کی طرف سے کسی شرط کی خلاف ورزی نہیں ہوئی تو لیز کو باہمی رضامندی کے بغیر ختم نہیں کیا جاسکتا۔ فائنشل لیز کے بعض معاہدوں میں یہ ملاحظہ کیا گیا ہے کہ موجر کو جب وہ چاہے اپنی یکطرفہ مرضی اور فیصلے سے لیز ختم کرنے کا غیر محدود اختیار دے دیا جاتا ہے' یہ شریعت کے اصولوں کے خلاف ہے۔

۷۔ فائنشل لیز کے بعض معاہدوں میں یہ بات بھی شامل ہوتی ہے کہ لیز کے خاتمے کی صورت میں لیز کی باقی ماندہ مدت کا کرایہ بھی مستاجر پر واجب الادا ہوگا' اگرچہ لیز کا خاتمہ موجر کی مرضی سے ہوا ہو۔

یہ شرط ظاہر ہے کہ شریعت اور عدل وانصاف کے خلاف ہے' اس شرط کو شامل کرنے کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ معاہدے کے پیچھے بنیادی تصور سودی

قرضے ہی کا ہوتا ہے جو لیز کے ظاہری لبادے میں دیا جاتا ہوتا ہے' یہی وجہ ہے کہ لیز کے معاہدے کے منطقی نتائج سے بچنے کی ہر ممکن کوشش کی جاتی ہے۔

یہ فطری بات ہے کہ اس طرح کی شرط شرعاً قابل قبول نہیں ہوسکتی' لیز کے خاتمے کا منطقی نتیجہ یہ ہونا چاہئے کہ موجر اپنی چیز واپس لے لے' مستاجر سے یہ مطالبہ کیا جاسکتا ہے کہ وہ لیز کے خاتمے کی تاریخ تک کا کرایہ ادا کرے۔ اگر لیز کا خاتمہ مستاجر کے غلط استعمال یا کسی کوتاہی کی وجہ سے ہوا ہے تو اس کے غلط استعمال یا کوتاہی کی وجہ سے ہونے والے نقصان کا معاوضہ بھی موجر طلب کرسکتا ہے۔ لیکن اسے باقی ماندہ مدت کے کرائے کی ادائیگی پر آمادہ نہیں کیا جاسکتا۔

اثاثے کی انشورنس:

۸۔ اگر لیز پر دیئے گئے اثاثے کی اسلامی طریقہ تکافل کے مطابق انشورنس کرائی جاتی ہے تو وہ موجر کے خرچ پر ہونی چاہئے مستاجر کے خرچ پر نہیں۔

اثاثے کی باقی ماندہ قیمت:

۹۔ جدید تمویلی اجارہ (Financial Lease) کی اور اہم خصوصیت یہ ہے کہ اس میں لیز کی مدت پوری ہونے کے بعد لیز پر دیئے گئے اثاثے کی ملکیت مستاجر کی طرف منتقل ہو جاتی ہے' چونکہ موجر (Lessor) اپنی لاگت اضافی نفع کے ساتھ وصول کرچکا ہوتا ہے اور یہ نفع عموماً اس سود کے برابر ہوتا ہے جو اس مدت کے دوران اس رقم پر حاصل کیا جاسکتا تھا اس لئے اسے (موجر کو) لیز شدہ اثاثے میں مزید دلچسپی نہیں ہوتی' دوسری طرف مستاجر (Lessee) چاہتا ہے کہ لیز کی مدت پوری ہونے کے بعد وہ اثاثہ اس کے پاس ہی رہے۔

ان وجوہات کی بنیاد پر لیز شدہ اثاثہ لیز کی مدت پوری ہونے کے بعد خود مستاجر کی طرف منتقل کر دیا جاتا ہے۔ کبھی بغیر معاوضے کے اور کبھی برائے نام قیمت پر۔ اس بات کو یقینی بنانے کے لئے کہ یہ اثاثہ مستاجر کی طرف منتقل کر دیا جائے گا لیز کے معاہدے میں یہ شرط صراحتاً شامل کر دی جاتی ہے اور بعض اوقات یہ شرط صراحتاً تو ذکر نہیں کی جاتی لیکن یہ بات فریقین میں معہود اور طے شدہ سمجھی جاتی ہے کہ لیز کی مدت ختم ہونے کے بعد اس اثاثے کی ملکیت مستاجر کی طرف منتقل ہو جائے گی۔

یہ شرط، خواہ صراحتاً مذکور ہو یا عملاً طے شدہ سمجھی جائے، دونوں صورتوں میں شریعت کے اصولوں کے مطابق نہیں ہے، یہ اسلامی فقہ کا معروف اصول ہے کہ ایک عقد اور معاہدے کو دوسرے کے ساتھ اس انداز سے منسلک نہیں کیا جاسکتا کہ ایک دوسرے کے لئے پیشگی شرط کی حیثیت رکھتا ہو۔ یہاں پر اثاثے کے مستاجر کی طرف انتقال کو لیز کے معاہدے کے لئے پیشگی لازمی شرط قرار دیا گیا ہے جو کہ شرعاً جائز نہیں ہے۔

شریعت میں اصل پوزیشن یہ ہے کہ یہ اثاثہ صرف موجر (Lessor) کی ملکیت ہوگا اور لیز کی مدت پوری ہونے کے بعد اسے یہ آزادی ہوگی کہ چاہے تو یہ اثاثہ واپس لے لے، یا لیز کی تجدید کر لے، یا کسی اور کو لیز پر دے دے، یا یہ اثاثہ مستاجر یا کسی اور شخص کو بیچ دے، مستاجر اسے اس بات پر مجبور نہیں کر سکتا کہ وہ اسے برائے نام قیمت پر بیچے اور نہ ہی اس طرح کی شرط لیز کے معاہدے میں لگائی جاسکتی ہے۔ البتہ لیز کی مدت کے خاتمے کے بعد اگر موجر وہ اثاثہ مستاجر کو بطور ہبہ دینا چاہے یا اسے بیچنا چاہے تو وہ اپنی رضامندی سے ایسا کر سکتا ہے۔

تاہم بعض معاصر سکالرز نے اسلامی مالیاتی اداروں کی ضروریات کو مد نظر

رکھتے ہوئے ایک متبادل تجویز کیا ہے' یہ حضرات کہتے ہیں کہ عقد اجارہ خود تو مدت ختم ہونے پر اثاثہ بیچنے یا اسے ہبہ کرنے کی شرط پر مشتمل نہیں ہونا چاہئے' البتہ موجر یک طرفہ وعدہ کر سکتا ہے کہ وہ لیز کی مدت ختم ہونے کے بعد وہ اثاثہ مستاجر کو بیچ دے گا' یہ وعدہ صرف موجر پر لازم ہوگا' ان حضرات کا کہنا ہے کہ اصول یہ ہے کہ مستقبل میں کوئی عقد کرنے کا یک طرفہ وعدہ اس صورت میں جائز ہے جبکہ وعدہ کرنے والا تو وعدہ پورا کرنے کا پابند ہو لیکن جس سے وعدہ کیا گیا ہے وہ اس عقد میں داخل ہونے کا پابند نہ ہو' جس کا مطلب یہ ہو کہ اسے (مستاجر کو) خریدنے کا اختیار حاصل ہے جسے وہ استعمال کر بھی سکتا ہے اور نہیں بھی کر سکتا' البتہ اگر وہ خریدنے کے اس اختیار کو استعمال کرنا چاہے تو وعدہ کرنے والا اس سے انکار نہیں کر سکتا اس لئے کہ وہ اپنے وعدے کا پابند ہے' اس لئے یہ سکالرز یہ تجویز کرتے ہیں کہ لیز کے معاہدے میں داخل ہونے کے بعد موجر ایک الگ یک طرفہ وعدے پر دستخط کرے جس کے ذریعے سے وہ اس بات کا عہد کرے کہ اگر مستاجر کرایہ پورا کا پورا ادا کر دیتا ہے اور وہ باہمی رضامندی سے طے شدہ قیمت پر وہ اثاثہ خریدنا چاہتا ہے تو وہ اس قیمت پر اثاثہ اسے بیچ دے گا۔

جب ایک مرتبہ موجر نے وعدے پر دستخط کر دیئے تو وہ وعدے کو پورا کرنے کا پابند ہے' اور مستاجر اگر خریدنے کے اپنے اختیار کو استعمال کرنا چاہتا ہے تو وہ اسے اس صورت میں استعمال کر سکتا ہے جبکہ وہ لیز کے طے شدہ معاہدے کے مطابق کرایہ پورے طور پر ادا کر چکا ہو۔

اسی طرح ان سکالرز نے اس بات کی بھی اجازت دی ہے کہ موجر بیع کی بجائے مدت کے اختتام پر اثاثہ مستاجر کو ہبہ کرنے کا الگ سے وعدہ کرے بشرطیکہ وہ کرائے کی رقم پورے طور پر ادا کر دے۔

اس طریقۂ کار کو "اجارۃ واقتناء" کہا جاتا ہے' اس کی بہت بڑی تعداد میں معاصر علماء نے اجازت دی ہے' اس پر اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں میں وسیع پیمانے پر عمل ہو رہا ہے' اس طریقۂ کار کا جواز دو بنیادی شرطوں کے ساتھ مشروط ہے۔

پہلی شرط یہ ہے کہ اجارہ (Lease) کا معاہدہ بذات خود وعدۂ بیع یا وعدۂ ھبہ پر دستخط کرنے کی شرط کے ساتھ مشروط نہیں ہونا چاہئے' بلکہ یہ وعدہ الگ دستاویز کے ذریعے ہونا چاہئے۔

دوسری شرط یہ ہے کہ وعدہ یک طرفہ ہونا چاہئے اور صرف وعدہ کرنے والے پر لازم ہونا چاہئے' یہ دو طرفہ معاہدہ نہیں ہونا چاہئے جو فریقین پر لازم ہوتا ہے' اس لئے کہ اس صورت میں یہ ایک مکمل عقد ہوگا جو کہ مستقبل کی ایک تاریخ کو موثر ہو رہا ہے اور ایسا کرنا بیع اور ھبہ کی صورت میں جائز نہیں ہے۔

ضمنی اجارہ (Sub-Lease)

۱۰۔ اگر لیز پر لیا گیا اثاثہ ایسا ہے جسے مختلف استعمال کرنے والے مختلف طریقوں سے استعمال کرتے ہیں (یعنی استعمال کنندہ کے مختلف ہونے سے اس چیز پر مختلف اثرات مرتب ہوتے ہیں) تو مستاجر (Lessee) موجر (Lessor) کی واضح اجازت کے بغیر آگے کسی اور کو کرائے پر نہیں دے سکتا' اگر موجر آگے کسی اور کو اجارہ پر دینے کی اجازت دے دیتا ہے تو وہ ایسا کر سکتا ہے' اگر اس دوسرے ضمنی اجارے (Sub-Lease) سے حاصل ہونے والا کرایہ اس کرائے کے برابر یا اس سے کم ہے جو مالک (اصل موجر) کو ادا کیا جاتا ہے تو تمام معروف فقہاء اس کے جواز پر متفق ہیں۔ لیکن اگر ضمنی اجارے (Sub-Lease) سے حاصل ہونے والا کرایہ مالک کو دا لیے جانے والے کرائے سے زائد ہے تو اس کے بارے میں

فقہاء کے نقطہ ہائے نظر مختلف ہیں' امام شافعی اور بعض دوسرے علماء کے نزدیک یہ جائز ہے اور دوسری لیز (Sub-Lease) سے حاصل ہونے والا زائد کرایہ استعمال کرنا بھی جائز ہے۔ فقہ حنبلی میں بھی اسی نقطۂ نظر کو راجح قرار دیا گیا ہے' دوسری طرف امام ابو حنیفہ کا نقطۂ نظر یہ ہے کہ سب لیز سے حاصل ہونے والا زائد کرایہ اپنے پاس رکھنا اس کے لئے جائز نہیں ہے اور یہ زائد رقم صدقہ کرنا ضروری ہے۔ البتہ اگر اس دوسرے موجر (Sub-Lessor) نے اس اثاثے میں کوئی اضافہ کر کے اسے ترقی دی ہے یا یہ اسے کرایہ پر ایسی کرنسی میں دیتا ہے جو اس کرنسی سے مختلف ہے جس میں یہ خود مالک کو کرایہ ادا کرتا ہے تو یہ اس ضمنی اجارے (Sub-Lease) سے زائد کرایہ لے سکتا اور اسے اپنے استعمال میں لا سکتا ہے۔(۱)

اگرچہ امام ابو حنیفہ کا نقطۂ نظر زیادہ محتاط ہے اور ممکنہ حد تک اس پر عمل بھی کرنا چاہئے لیکن ضرورت کے مواقع پر فقہ شافعی اور فقہ حنبلی پر بھی عمل کیا جاسکتا ہے' اس لئے کہ اس زائد رقم کی قرآن وحدیث میں کوئی صریح ممانعت موجود نہیں ہے' ابن قدامہ نے اس زائد مقدار کے جواز پر مضبوط دلائل ذکر کئے ہیں۔

لیز کا انتقال:

۱۱۔ موجر لیز شدہ جائیداد کسی تیسرے شخص کو بھی بیچ سکتا ہے' جس کی وجہ سے موجر اور مستاجر ہونے کا تعلق نئے مالک اور مستاجر کے درمیان قائم ہو جائے گا۔ لیکن لیز شدہ اثاثے کی ملکیت منتقل کئے بغیر خود ہی لیز کو کسی مالی معاوضے کے بدلے میں منتقل کرنا جائز نہیں ہے۔

---

(۱) دیکھئے: ابن قدامہ: المغنی ج ۵ ص ۵۷ ۳ ریاض ۱۹۸۱ء اور ابن عابدین: رد المحتار ج ۵ ص ۲۰

دونوں صورتوں میں فرق یہ ہے کہ دوسری صورت میں اثاثے کی ملکیت دوسرے شخص کی طرف منتقل نہیں ہوئی' بلکہ اسے صرف اس کا کرایہ وصول کرنے کا حق حاصل ہوا ہے' اس طرح کی تفویض (حوالہ) شرعاً صرف اسی صورت میں جائز ہے جبکہ اس شخص سے کوئی معاوضہ وصول نہ کیا جائے جس کی طرف یہ حق منتقل کیا گیا ہے۔ مثال کے طور پر ایک موجر مستاجر سے کرایہ وصول کرنے کا حق اپنے بیٹے یا اپنے دوست کی طرف ہدیے کے طور پر منتقل کرسکتا ہے' اسی طرح موجر یہ اختیار اپنے قرض خواہ کی طرف منتقل کرسکتا ہے' تاکہ کرایے کے ذریعے اس کے قرض کی ادائیگی ہوسکے' لیکن اگر موجر کسی کو متعین قیمت کے بدلے میں بیچنا چاہتا ہے تو یہ جائز نہیں ہے' اس لئے کہ اس صورت میں زر (کرایہ کی رقم) کی بیع زر کے بدلے میں ہو رہی ہے' جس کا جواز برابری کے اصول کے ساتھ مشروط ہے' ورنہ یہ ربا بن جائے گا جو کہ ممنوع اور ناجائز ہے۔

اجارہ کے تمسکات جاری کرنا:

اجارہ کے انتظام میں تمسکات بنانے کے بہت اچھے امکانات ہیں جن کے ذریعے سے اجارہ کی بنیاد پر تمویل کرنے والوں کے لئے ثانوی بازار وجود میں لانے میں مدد مل سکتی ہے' چونکہ اجارہ میں موجر اثاثے کا مالک ہے اس لئے وہ اسے کلی یا جزوی طور پر تیسرے فریق کو بیچ بھی سکتا ہے' جس کے ذریعے سے خریدار خریدے ہوئے حصے کی حد تک موجر والے حقوق اور ذمہ داریوں میں بائع

کے قائم مقام ہوگا۔(۱)

لہذا اگر موجر عقد اجارہ میں داخل ہونے کے بعد چاہتا ہے کہ وہ اثاثے کی خریداری پر اٹھنے والی لاگت بمع منافع وصول کر لے تو وہ یہ اثاثہ کلی یا جزوی طور پر ایک شخص یا کئی افراد کو بیچ سکتا ہے' دوسری صورت میں (کئی افراد کو بیچنے کی صورت میں) ہر فرد نے اثاثے کا جتنا حصہ خریدا ہے اس کے ثبوت کے طور پر ایک سرٹیفکیٹ جاری کیا جاسکتا ہے جسے "اجارہ سرٹیفکیٹ" کہا جاسکتا ہے' یہ سرٹیفکیٹ لیز شدہ اثاثے میں حامل کی متناسب ملکیت کی نمائندگی کرے گا اور حامل اتنے حصے کی حد تک مالک / موجر کے حقوق اور ذمہ داریاں اٹھائے گا' اثاثہ چونکہ پہلے مستاجر کو اجارے پر دیا جاچکا ہے اس لئے یہ اجارہ نئے مالکان کے ساتھ جاری رہے گا۔ سرٹیفکیٹ ہولڈرز میں سے ہر شخص کو اثاثے کی ملکیت میں اس کے متناسب حصے کے مطابق کرایہ حاصل کرنے کا حق حاصل ہوگا' اسی طرح اس ملکیت کی حد تک اس پر موجر کی ذمہ داریاں بھی عائد ہوں گی' یہ سرٹیفکیٹ چونکہ ایک مادی اور حسی اثاثے میں ملکیت کا ثبوت ہیں اس لئے مارکیٹ میں ان کی تجارت اور تبادلہ آزادانہ طور پر کیا جاسکتا ہے' اور یہ سرٹیفکیٹ ایسی دستاویز کا کام دے سکتے ہیں جنہیں بآسانی نقد رقم میں تبدیل کیا جاسکتا ہے' لہذا اس سے اسلامی بینکوں اور مالیات اداروں کی سیولت (Liquidity) کی مشکلات حل کرنے میں بھی مدد ملے گی۔

---

(۱) بعض فقہاء کے نزدیک یہ بیع اس وقت تک مؤثر نہیں ہوگی جب تک کہ اجارے کی مدت پوری نہ ہو جائے تاہم امام ابو یوسف اور بعض دیگر فقہاء کا نقطۂ نظر یہ ہے کہ یہ بیع درست ہے اور خریدار بائع کی جگہ پر ہوگا اور اجارہ جاری رہ سکتا ہے۔ (دیکھئے ردالمحتار ابن عابدین ج ۴ ص ۷۵)

یہ ذہن میں رہے کہ یہ لازمی ہے کہ سرٹیفکیٹ اثاثے میں مشاع (غیر منقسم) حصے کی ملکیت کی اس کے تمام حقوق و فرائض کے ساتھ نمائندگی کرتے ہوں' اس بنیادی تصور کو صحیح طور پر نہ سمجھنے کی وجہ سے بعض حلقوں کی طرف سے ایسے سرٹیفکیٹ جاری کرنے کی کوشش کی گئی جن میں اثاثے میں کسی قسم کی ملکیت تفویض کئے بغیر حامل کے صرف کرائے کی مخصوص رقم حاصل کرنے کے حق کی نمائندگی کی گئی' جس کا مطلب یہ ہوا کہ اس سرٹیفکیٹ کے حامل کا لیز شدہ اثاثے کے ساتھ کوئی تعلق نہیں ہے' اس کا حق صرف اتنا ہے کہ وہ مستاجر سے حاصل ہونے والے کرائے میں حصہ دار بنے' دستاویز جاری کرنے کا یہ طریقہ شرعاً جائز نہیں ہے' جیسا کہ اسی باب میں پہلے بیان کیا گیا کہ کرایہ واجب الادا ہونے کے بعد ایک دین (Debt) ہے جسے مستاجر ادا کرے گا' دین یا دین کی نمائندگی کرنے والی دستاویز شرعاً قابل مبادلہ دستاویز نہیں ہے' اس لئے کہ اس طرح کی دستاویز کی خرید و فروخت زر یا مالیاتی ذمہ داری کی خرید و فروخت کے مترادف ہے جو کہ برابری کا اصول مد نظر رکھے بغیر شرعاً جائز نہیں ہے' اور اگر خرید و فروخت کرتے وقت قیمت میں برابری کو مد نظر رکھا جائے تو دستاویز جاری کرنے کا بنیادی مقصد فوت ہو جاتا ہے' اس لئے اس طرح "اجارہ سرٹیفکیٹ" ثانوی بازار وجود میں لانے کا مقصد پورا نہیں کر سکتے۔

لہذا یہ ضروری ہے کہ اجارہ سرٹیفکیٹ کو اس انداز سے ڈیزائن کیا جائے کہ وہ لیز شدہ اثاثے میں حقیقی ملکیت کی نمائندگی کریں' صرف کرایہ حاصل کرنے کے حق کی نمائندگی نہ کریں۔

ہیڈلیز (Head-Lease):

لیزنگ کے جدید کاروبار میں ایک اور تصور وجود میں آیا ہے اور وہ ہے "ہیڈلیز" کا تصور اس میں مستاجر اثاثہ کئی ثانوی مستاجرین کو اجارے پر دے دیتا ہے، پھر وہ دوسرے لوگوں کو دعوت دیتا ہے کہ وہ اس کے کاروبار میں شریک ہوں، اس طرح سے کہ وہ مستاجرین سے حاصل ہونے والے کرایوں میں انہیں حصہ دار بنالیتا ہے، اور اس پر وہ ان شرکاء سے متعین رقم وصول کرتا ہے، یہ انتظام شریعت کے اصولوں کے مطابق نہیں ہے، وجہ واضح ہے کہ مستاجر اس اثاثے کا مالک تو ہے نہیں، وہ صرف اس کے حق استعمال (Usufruct) سے فائدہ اٹھانے کا حق دار ہے، یہ حق استعمال اس نے ثانوی اجارہ (Sub-Lease) کر کے ان مستاجرین (Lessees) کو منتقل کر دیا ہے، اب یہ کسی چیز کا مالک نہیں ہے، نہ خود اثاثے کا اور نہ ہی حق استعمال کا۔ یہ اب صرف کرایہ وصول کرنے کا حق رکھتا ہے، اس لئے اب یہ اپنے اس حق کا کچھ حصہ دوسرے افراد کو تفویض کر رہا ہے، یہ بات پہلے تفصیل سے بیان کی جاچکی ہے کہ اس حق کی تجارت نہیں کی جاسکتی، اس لئے کہ یہ قابل وصول دین کو کم قیمت پر فروخت کرنے کے مترادف ہے جو کہ ربا کی ایک شکل ہے جس سے قرآن و سنت میں منع کیا گیا ہے۔

یہ تمویلی اجارہ (Financial Lease) کی چند ایسی بنیادی خصوصیات ہیں جو شرعی احکام کے مطابق نہیں ہیں، لیز کو بطور اسلامی طریقہ تمویل استعمال کرتے وقت ان غلطیوں سے بچنا ضروری ہے۔

لیز کے معاہدے میں واقع ہونے والی ممکنہ غلطیوں کی فہرست انہی باتوں تک محدود نہیں ہے جو اوپر بیان کی گئی ہیں، بلکہ اس باب میں صرف ان بنیادی

غلطیوں کا ذکر کیا گیا ہے جو لیز کے معاہدوں میں دیکھنے میں آئی ہیں' اسلامی لیز کے بنیادی اصول اوپر مختصراً بیان کر دیئے گئے ہیں' اسلامی لیز کے معاہدے میں ان سب کی رعایت ہونی چاہئے۔

سلم اور استصناع

شرعاً کسی بیع کے صحیح ہونے کے لئے بنیادی شرائط میں سے ایک شرط یہ ہے کہ جس چیز کی بیع کا ارادہ ہے وہ بیچنے والے کے حسی یا معنوی قبضے میں ہو' اس شرط میں تین باتیں پائی جاتی ہیں۔

(۱) وہ چیز موجود ہو' لہذا ایسی چیز جو ابھی وجود میں نہیں آئی وہ بیچی نہیں جاسکتی۔

(۲) بیچی جانے والی چیز پر بائع کی ملکیت آچکی ہو' لہذا وہ چیز موجود تو ہے لیکن بائع اس کا مالک نہیں ہے تو وہ اس کی بیع نہیں کر سکتا۔

(۳) صرف ملکیت ہی کافی نہیں ہے بلکہ یہ بائع کے قبضے میں ہونی چاہئے۔ خواہ یہ قبضہ حسی ہو یا معنوی' اگر بائع اس چیز کا مالک تو ہے لیکن وہ خود یا اپنے کسی وکیل کے ذریعے اسے قبضے میں نہیں لایا تو وہ اسے بیچ نہیں سکتا۔

شریعت کے اس عمومی اصول سے صرف دو صورتیں مستثنیٰ ہیں' ایک سلم اور دوسری استصناع' دونوں مخصوص نوعیت کی بیع ہیں' اس باب میں یہ بتایا جائے گا کہ ان کا تصور کیا ہے اور انہیں کس حد تک استعمال کیا جاسکتا ہے۔

سلم کا معنی:

"سلم" ایک ایسی بیع ہے جس کے ذریعے بائع یہ ذمہ داری قبول کرتا ہے کہ وہ مستقبل کی کسی تاریخ میں متعین چیز خریدار کو فراہم کرے گا اور اس کے بدلے میں مکمل قیمت بیع کے وقت ہی پیشگی لے لیتا ہے۔

یہاں قیمت نقد ہے لیکن مبیع (بیچی جانے والی چیز) کی ادائیگی مؤجل اور مؤخر ہے۔ خریدار کو "ربّ السلم" اور بائع کو "مسلم الیہ" اور خریدی ہوئی چیز کو

"مسلم فیہ" کہا جاتا ہے۔

سلم کی حضور اقدس ﷺ نے مخصوص شرائط کے ساتھ اجازت دی تھی، اس بیع کا بنیادی مقصد چھوٹے کاشتکاروں کی ضرورت کو پورا کرنا تھا جنہیں اپنی فصل اگانے کے لئے اور فصل کی کٹائی تک اپنے بیوی بچوں کے اخراجات پورے کرنے کے لئے رقم کی ضرورت ہوتی تھی، ربا کی حرمت کے بعد وہ سودی قرضہ نہیں لے سکتے تھے، اس لئے انہیں اجازت دی گئی کہ وہ اپنی زرعی پیداوار پیشگی قیمت پر فروخت کر دیں۔

اسی طرح عرب تاجر دوسرے علاقوں کی طرف کچھ اشیاء برآمد کرتے تھے اور وہاں سے اپنے علاقے میں کچھ چیزیں درآمد کرتے تھے، اس مقصد کے لئے انہیں رقم کی ضرورت ہوتی تھی، ربا کی حرمت کے بعد یہ لوگ سودی قرضہ نہیں لے سکتے تھے، اس لئے انہیں اجازت دی گئی کہ وہ پیشگی قیمت پر یہ اشیاء فروخت کر دیں، نقد قیمت وصول کر کے یہ لوگ اپنا مذکورہ بالا کاروبار بآسانی جاری رکھ سکتے تھے۔

سلم سے بائع کو بھی فائدہ پہنچتا تھا، اس لئے کہ قیمت پیشگی مل جاتی تھی اور خریدار کو بھی فائدہ پہنچتا تھا اس لئے کہ سلم میں قیمت عموماً نقد سودے کی نسبت کم ہوتی تھی۔

سلم کی اجازت اس عام قاعدے سے ایک استثناء ہے جس کے مطابق مستقبل کی طرف منسوب بیع جائز نہیں ہے، سلم کی یہ اجازت چند کڑی شرائط کے ساتھ مشروط ہے، ان شرائط کو ذیل میں مختصراً بیان کیا جاتا ہے۔

سلم کی شرائط:

۱۔ سلم کے جائز ہونے کے لئے یہ ضروری ہے کہ خریدار پوری کی پوری قیمت عقد کے وقت ادا کر دے' یہ اس لئے ضروری ہے کہ اگر عقد کے وقت خریدار قیمت کی مکمل ادائیگی نہ کرے تو یہ دین کے بدلے میں دین کی بیع کے مترادف ہوگا' جس سے رسول اللہ ﷺ نے صراحتاً منع فرمایا ہے۔ علاوہ ازیں سلم کے جواز کی بنیادی حکمت بائع کی فوری ضرورت کو پورا کرنا ہے' اگر قیمت اسے مکمل طور پر ادا نہیں کی جاتی تو عقد کا بنیادی مقصد فوت ہو جائے گا۔

اس لئے تمام فقہاء اس بات پر متفق ہیں کہ سلم میں قیمت کی مکمل ادائیگی ضروری ہے' البتہ امام مالکؒ کا مذہب یہ ہے کہ بائع خریدار کو دو یا تین دن کی رعایت دے سکتا ہے' یہ رعایت عقد کا باقاعدہ حصہ نہیں ہونی چاہئے۔(۱)

۲۔ سلم صرف انہی اشیاء میں ہو سکتی ہے جن کی کوالٹی اور مقدار کا پیشگی پورے طور پر تعین ہو سکتا ہو' ایسی اشیاء جن کی کوالٹی یا مقدار کا تعین نہ کیا جا سکتا ہو انہیں "سلم" کے ذریعے نہیں بیچا جا سکتا۔ مثال کے طور پر قیمتی پتھروں کی سلم کی بنیاد پر بیع نہیں ہو سکتی' اس لئے کہ ان کا ہر ٹکڑا اور فرد عموماً دوسرے سے معیار' سائز یا وزن میں مختلف ہوتا ہے اور ان کی بیان کے ذریعے تعیین عموماً ممکن نہیں ہوتی۔

۳۔ کسی متعین چیز یا متعین کھیت یا فارم کی پیداوار کی بیع سلم نہیں ہو سکتی' مثلاً اگر بائع یہ ذمہ داری قبول کرتا ہے کہ وہ متعین کھیت کی گندم یا متعین درخت کا پھل مہیا کرے گا تو سلم صحیح نہیں ہوگی' اس لئے کہ اس بات کا امکان موجود

---

(۱) ابن قدامہ' المغنی ج ۴ ص ۳۲۸

ہے کہ ادائیگی سے پہلے ہی اس کھیت کی پیداوار یا اس درخت کا پھل ہلاک ہو' اس امکان کی وجہ سے بیچی ہوئی چیز کی ادائیگی غیر یقینی رہے گی' یہ قاعدہ ہر اس چیز پر لاگو ہوگا جس کی فراہمی یقینی نہ ہو جائے۔(۱)

۴۔ یہ بھی ضروری ہے کہ جس چیز کی سلم کرنا مقصود ہے اس کی نوعیت اور معیار واضح طور پر متعین کر لیا جائے' جس میں کوئی ایسا ابہام باقی نہ رہے جو بعد میں تنازع کا باعث بن سکتا ہو' اس سلسلے میں تمام ممکنہ تفصیلات واضح طور پر ذکر کر لینی چاہئیں۔

۵۔ یہ بھی ضروری ہے کہ بیچی جانے والی چیز کی مقدار بغیر کسی ابہام کے متعین کر لی جائے' اگر چیز کی مقدار تاجروں کے عرف میں وزن کے ذریعے متعین کی جاتی ہے (یعنی وہ چیز تول کر بکتی ہے) تو اس کا وزن متعین ہونا ضروری ہے' اور اگر اس کی مقدار کا تعین پیمائش کے ذریعے ہوتا ہے تو اس کی متعین پیمائش معلوم ہونی چاہئے' جو چیز عموماً تولی جاتی ہے اس کی مقدار کا تعین (سلم کی صورت میں) پیمائش کے ذریعے سے نہیں ہونا چاہئے' اسی طرح پیمائش کی جانے والی چیز کی مقدار وزن میں متعین نہیں ہونی چاہئے۔

۶۔ بیچی گئی چیز کی سپردگی کی تاریخ اور جگہ کا تعین بھی عقد کے اندر ہونا چاہئے۔

۷۔ بیع سلم ایسی اشیاء کی نہیں ہو سکتی جن کی فوری ادائیگی ضروری ہوتی ہے' مثال کے طور پر اگر سونے کی بیع چاندی کے بدلے میں ہو رہی ہے تو شرعاً ضروری ہے کہ دونوں چیزوں کی ادائیگی ایک ہی وقت میں ہو۔ یہاں بیع سلم کارگر نہیں ہو سکتی' اسی طرح اگر گندم کی بیع جو کے بدلے میں ہو رہی ہو تو بیع کے صحیح

---

(۱) ملاحظہ ہو: ابن قدامہ' المغنی ج ۴ ص ۳۲۵ ریاض ۱۹۸۱ء۔

ہونے کے لئے دونوں چیزوں پر ایک ہی وقت میں قبضہ ہونا ضروری ہے' اس لئے اس صورت میں سلم کا معاہدہ جائز نہیں ہے۔

تمام فقہاء اس بات پر متفق ہیں کہ سلم اس وقت تک صحیح نہیں ہوتی جب تک ان شرائط کو مکمل طور پر پورا نہیں کرلیا جاتا' اس لئے کہ یہ شرائط ایک صریح حدیث پر مبنی ہیں' اس سلسلے میں ایک معروف حدیث یہ ہے۔

من أسلف في شئ فليسلف في كيل معلوم ووزن معلوم إلى أجل معلوم

"جو شخص سلم کرنا چاہتا ہے اسے سلم کرنی چاہئے متعین پیائش اور متعین وزن میں ایک طے شدہ مدت تک (۱)"

البتہ ان شرائط کے علاوہ کچھ اور شرطیں بھی ہیں جن کے بارے میں مختلف فقہی مکاتب فکر کے مختلف نقطہ ہائے نظر ہیں' ان شرائط پر ذیل میں بحث کی جارہی ہے :

(۱) فقہ حنفی کے مطابق یہ ضروری ہے کہ جس چیز کی بیع سلم ہو رہی ہے وہ معاہدہ طے پانے کے دن سے قبضہ کے دن تک مارکیٹ میں دستیاب ہو' لہذا اگر عقد سلم کے وقت وہ چیز بازار میں دستیاب نہیں ہے تو اس کی بیع سلم نہیں ہو سکتی' اگرچہ اس بات کی توقع ہو کہ قبضے کے وقت وہ چیز بازار میں دستیاب ہو گی (۲)

لیکن فقہ شافعی' مالکی اور حنبلی کا نقطۂ نظر یہ ہے کہ معاہدے کے وقت اس چیز کا دستیاب ہونا سلم کے صحیح ہونے کے لئے شرط نہیں ہے' ان کے ہاں جو

---

(۱) یہ حدیث صحاح ستہ میں روایت کی گئی ہے (دیکھئے ابن الہمام' فتح القدیر ج ۶ ص ۲۰۵)

(۲) الکاسانی' بدائع الصنائع ج ۵ ص ۲۱۱

چیز ضروری ہے وہ یہ ہے کہ وہ چیز قبضے کے وقت دستیاب ہو(۱)۔ موجودہ حالات میں اس نقطۂ نظر پر عمل کیا جاسکتا ہے۔(۲)

(۲) فقہ حنفی اور فقہ حنبلی کی رو سے یہ ضروری ہے کہ قبضے کی مدت عقد کے وقت سے کم از کم ایک ماہ ہو' اگر قبضے کا وقت ایک مہینے سے پہلے کا مقرر کرلیا گیا تو سلم صحیح نہیں ہوگی' ان کی دلیل یہ ہے کہ سلم کی اجازت چھوٹے کاشتکاروں اور تاجروں کی ضرورت کے لئے دی گئی ہے لہذا انہیں وہ چیز مہیا کرنے کے لئے مناسب وقت ملنا چاہئے۔ ایک مہینے سے پہلے وہ یہ سامان مہیا کرنے کے قابل نہیں ہوں گے' علاوہ ازیں سلم میں قیمت نقد سودے کی نسبت کم ہوتی ہے' قیمت میں یہ رعایت تب ہی قرین انصاف ہوگی جبکہ یہ سامان ایسی مدت کے بعد سپرد کیا جائے جس کا قیمتوں پر معقول اثر پڑ سکتا ہو۔ ایک مہینے سے کم مدت عموماً قیمتوں پر اثر انداز نہیں ہوتی' لہذا ادائیگی کا کم از کم وقت ایک مہینے سے کم نہیں ہونا چاہئے۔(۳)

امام مالک اس بات سے تو اتفاق کرتے ہیں کہ سلم کے معاہدے کے لئے کم سے کم مدت ہونی چاہئے' لیکن ان کا موقف یہ ہے کہ یہ مدت پندرہ دن سے کم نہیں ہونی چاہئے' اس لئے کہ مارکیٹ کے ریٹ دو ہفتوں کے اندر اندر تبدیل ہوسکتے ہیں۔(۴)

اس نقطۂ نظر سے (کہ کم از کم مدت شرعاً متعین ہے) دوسرے فقہاء مثلاً امام شافعی اور بعض حنفی فقہاء نے اتفاق نہیں کیا' ان کا کہنا ہے کہ حضور

---

(۱) ابن قدامہ' المغنی ج ۴ ص ۳۲۶

(۲) تھانوی' اشرف علی' امداد الفتاوی ج ۳ ص

(۳) ابن قدامہ' المغنی ج ۴ ص ۳۲۳

(۴) دردیر' الشرح الصغیر ج ۳ ص ۲۷۵ اور الخرشی ج ۳ ص ۳۰۔

اقدس ﷺ نے سلم کے صحیح ہونے کے لئے کم از کم مدت کا تعین نہیں فرمایا' حدیث کے مطابق شرط صرف یہ ہے کہ قبضے کا وقت واضح طور پر متعین ہونا چاہئے' لہذا کوئی کم از کم مدت بیان نہیں کی جاسکتی' فریقین باہمی رضامندی سے قبضے کی کوئی بھی تاریخ متعین کر سکتے ہیں۔

موجودہ حالات میں یہ نقطۂ نظر قابل ترجیح معلوم ہوتا ہے' اس لئے کہ حضور اقدس ﷺ نے کوئی کم از کم مدت متعین نہیں کی' فقہاء نے مختلف مدتیں ذکر کی ہیں جو ایک دن سے لے کر ایک مہینے تک ہیں۔ ظاہر ہے کہ فقہاء نے یہ مدتیں غریب بائع کے مفاد کو مد نظر رکھتے ہوئے تقاضائے مصلحت سمجھ کر مقرر کی ہیں' لیکن مصلحت' وقت اور جگہ کے بدلنے سے بدل سکتی ہے' بعض اوقات زیادہ قریب کی تاریخ مقرر کرنا بائع کے زیادہ مفاد میں ہو سکتا ہے' جہاں تک قیمت کا تعلق ہے تو یہ سلم کا لازمی عنصر نہیں ہے کہ سلم میں قیمت ہمیشہ اس دن کی بازاری قیمت سے کم ہی ہو' بائع اپنے مفاد کا خود بہتر فیصلہ کر سکتا ہے' اگر وہ اپنی آزادانہ مرضی سے پہلے کی کوئی تاریخ قبضہ کرانے کے لئے مقرر کرلیتا ہے تو اس کی کوئی وجہ نہیں کہ اسے ایسا کرنے سے روکا جائے۔ بعض معاصر فقہاء نے اس نقطۂ نظر کو اختیار کیا ہے' اس لئے کہ یہ جدید معاہدوں کے لئے زیادہ موزوں ہے۔(1)

سلم بطور طریقۂ تمویل:

پیچھے مذکور بحث سے یہ بات واضح ہو چکی ہے کہ شریعت نے سلم کی اجازت کاشتکاروں اور تاجروں کی ضرورتیں پوری کرنے کے لئے دی ہے۔ اس لئے یہ بنیادی طور پر چھوٹے تاجروں اور کاشتکاروں کے لئے ایک طریقۂ تمویل

---

(1) اشرف علی تھانوی' امداد الفتاوی ج ۳ ص

ہے۔ یہ طریقۂ تمویل جدید بینکوں اور مالیاتی اداروں میں بھی استعمال ہو سکتا ہے' خاص طور پر زرعی شعبے کی تمویل کے لئے۔ یہ پہلے بتایا جاچکا ہے کہ سلم میں قیمت ان چیزوں کی نسبت کم ہو سکتی ہے جنہیں ادا کیا جاتا ہو' اس طرح سے ان دو قیمتوں کے درمیان جو فرق ہو گا وہ بینکوں اور مالیاتی اداروں کا جائز منافع ہو گا' یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ بائع مطلوبہ چیز طے شدہ وقت پر مہیا کردے گا اس سے سیکورٹی کا بھی مطالبہ کیا جاسکتا جو ضمانت یا رہن وغیرہ کی صورت میں ہو سکتی ہے۔ نادہندگی کی صورت میں ضامن سے یہ مطالبہ کیا جاسکتا ہے کہ وہ وہی چیز مہیا کرے اور رہن کی صورت میں خریدار / تمویل کار مرہون چیز بیچ کر اس کی قیمت سے مطلوبہ چیز بازار سے خرید سکتا ہے یا پیشگی دی ہوئی قیمت وصول کر سکتا ہے۔

واحد مشکل جو جدید مالیاتی اداروں اور بینکوں کو پیش آسکتی ہے وہ یہ ہے کہ وہ اپنے کلائنٹس سے نقد رقم کی بجائے اشیاء وصول کریں گے' چونکہ یہ بینک صرف رقوم کا معاملہ کرنے میں ماہر ہوتے ہیں اس لئے یہ بظاہر ان پر بوجھ محسوس ہو گا کہ وہ مختلف کلائنٹس سے مختلف اشیاء وصول کر کے انہیں بازار میں فروخت کریں۔ وہ یہ اشیاء ان پر عملاً قبضہ کرنے سے پہلے نہیں بیچ سکتے اس لئے کہ یہ شریعت میں ممنوع ہے۔

لیکن جب ہم اسلامی طریقہ ہائے تمویل کی بات کرتے ہیں تو ایک بنیادی نکتہ نظر انداز نہیں ہونا چاہئے' وہ یہ کہ ایسے مالیاتی اداروں کا تصور جو صرف زر (Money) کا لین دین کریں اسلامی شریعت کے لئے اجنبی ہے' اگر یہ ادارے حلال نفع حاصل کرنا چاہتے ہیں تو انہیں کسی نہ کسی طرح اشیاء کا لین دین کرنا پڑے گا' اس لئے کہ شریعت میں محض قرض دے کر نفع حاصل نہیں کیا جاسکتا' اس لئے اسلامی معیشت قائم کرنے کے لئے مالیاتی اداروں کے زاویۂ نگاہ اور سوچ

میں تبدیلی لانا ہوگی۔ یہ ادارے اشیاء کے معاملات کرنے کے لئے خصوصی سیل قائم کرسکتے ہیں' اگر ایسے سیل قائم کردیئے جائیں تو سلم کے ذریعے اشیاء خریدنا اور انہیں نقد بازار میں بیچنا مشکل نہیں ہوگا۔

تاہم سلم کے معاہدے سے فائدہ اٹھانے کے دو طریقے اور بھی ہیں۔

پہلا طریقہ یہ ہے کہ کوئی چیز سلم کے طور پر خرید کر مالیاتی ادارہ اسے ایک متوازی عقد سلم کے ذریعے بیچ سکتا ہے۔ جس کی تاریخ ادائیگی بھی پہلی سلم والی ہی ہو۔ دوسری (متوازی) سلم میں چونکہ مدت کم ہوگی اس لئے اس میں قیمت پہلے معاہدے کی نسبت ذرا زیادہ ہوگی' اور ان دونوں قیمتوں میں جو فرق ہوگا وہ مالیاتی ادارے کو حاصل ہونے والا نفع ہوگا۔ دوسری سلم کی مدت جتنی کم ہوگی قیمت اتنی ہی زیادہ ہوگی اور نفع بھی اتنا ہی زیادہ ہوگا۔ اس طریقے سے یہ ادارے اپنے مختصر مدت کی تمویل کے شعبے کو چلا سکتے ہیں۔

دوسرا طریقہ یہ ہے کہ اگر کسی وجہ سے متوازی سلم کا معاہدہ قابل عمل نہیں ہے تو یہ مالیاتی ادارے کسی تیسرے فریق سے خریداری کا وعدہ لے سکتے ہیں' یہ وعدہ متوقع خریدار کی طرف سے یک طرفہ ہونا چاہئے' چونکہ یہ محض وعدہ ہے عملاً بیع نہیں ہے اس لئے خریدار پیشگی ادائیگی کا پابند نہیں ہے' اس لئے اس میں زیادہ قیمت مقرر کی جاسکتی ہے' اور چونکہ متعلقہ چیز ادارے کو وصول ہوگی وہ وعدے کے مطابق تیسرے فریق کو پہلے سے طے شدہ قیمت پر بیچ دے گا۔

بعض اوقات ایک تیسرا طریقہ بھی تجویز کیا جاتا ہے وہ یہ کہ قبضے کی تاریخ آنے پر وہ چیز بائع ہی کو زیادہ قیمت پر بیچ دی جاتی ہے۔ لیکن یہ تجویز شرعی احکام کے مطابق نہیں ہے۔ شرعاً یہ جائز نہیں ہے کہ خریدار قبضہ کرنے سے پہلے وہ چیز بائع کو بیچ دے' اور اگر یہ سودا زیادہ قیمت پر ہوا ہے تو ربا کے مترادف ہوگا

جو کہ بالکلیہ ممنوع ہے' اگر یہ دوسری بیع خریدار کے قبضہ کر لینے کے بعد بھی ہو تب بھی اصل بیع کے وقت اس دوسری بیع کا بندوبست نہیں کیا جاسکتا' لہذا یہ تجویز قطعاً قابل عمل نہیں ہے۔

متوازی سلم کے چند قواعد:

چونکہ جدید اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے متوازی سلم کا طریقہ استعمال کر رہے ہیں اس لئے اس طریق کار کے صحیح ہونے کے لئے چند شرائط کا ذہن میں رہنا ضروری ہے۔

۱۔ متوازی سلم میں بنک دو مختلف معاہدوں میں داخل ہوتا ہے' ایک میں بنک خریدار ہے اور دوسرے میں بائع' ان میں سے ہر معاہدہ دوسرے سے الگ اور مستقل ہونا چاہئے۔ ان کو اس انداز سے باہمی منسلک نہیں کرنا چاہئے کہ ان میں سے ایک کے حقوق اور ذمہ داریاں دوسرے عقد کے حقوق اور ذمہ داریوں پر موقوف ہوں' ہر عقد کی اپنی طاقت ہونی چاہئے اور وہ دوسرے پر موقوف اور منحصر نہیں ہونا چاہئے۔

مثال کے طور پر "الف" "ب" سے گندم کی سو بوریاں بطور سلم خریدتا ہے جس پر قبضہ ۳۱ دسمبر کو کرایا جائے گا' "الف" "ج" سے متوازی سلم کا معاہدہ کر سکتا ہے کہ وہ اسے ۳۱ دسمبر کو گندم کی سو بوریاں فراہم کرے گا' لیکن "ج" کے ساتھ متوازی سلم کا معاہدہ کرتے وقت اسے گندم کی فراہمی "ب" سے گندم کی وصولی کے ساتھ مشروط نہیں ہونی چاہئے' اگر "ب" نے ۳۱ دسمبر کو گندم فراہم نہ کی تب بھی "الف" کی یہ ذمہ داری ہے کہ وہ سو بوری گندم "ج" کو مہیا کرے۔ وہ "ب" کے خلاف جو ذرائع چاہے استعمال کر سکتا ہے لیکن وہ "ج" کو

گندم فراہم کرنے کی ذمہ داری سے بری نہیں ہو سکتا۔

اسی طرح اگر "ب" نے "الف" کو خراب چیز مہیا کی جو طے شدہ اوصاف کے مطابق نہیں ہے تب بھی "الف" کی یہ ذمہ داری ہے کہ وہ "ج" کو اس کے ساتھ طے شدہ معیار کے مطابق چیز مہیا کرے۔

۲۔ متوازی سلم (Parallel Salam) صرف تیسرے فریق کے ساتھ جائز ہے، پہلے معاملے میں جو شخص بائع ہے اسے دوسرے متوازی معاملے میں خریدار نہیں بنایا جاسکتا' اس لئے کہ یہ بائی بیک (Buy Back) معاملہ ہو جائے گا جو کہ شرعاً جائز نہیں ہے، حتی کہ اگر دوسرے معاہدے میں خریدار اپنا مستقل قانونی وجود رکھتا ہے لیکن وہ مکمل طور پر اس شخص کی ملکیت میں ہے جو پہلے معاملے میں بائع تھا تب بھی یہ (دوسرا معاہدہ) جائز نہیں ہوگا' اس لئے کہ عملاً یہ بائی بیک ہی کے مترادف ہوگا' مثال کے طور پر A نے B سے گندم کی ہزار بوریاں بطور سلم کے خریدیں۔ B ایک جوائنٹ سٹاک کمپنی ہے' B کی ایک ذیلی کمپنی C ہے جس کا اپنا ایک الگ قانونی وجود ہے' لیکن مکمل طور پر B کی ملکیت ہے' تو اس صورت میں A C کے ساتھ متوازی سلم کا معاہدہ نہیں کر سکتا' البتہ اگر C مکمل طور پر B کی ملکیت میں نہیں ہے تو A C کے ساتھ یہ معاہدہ کر سکتا ہے' اگرچہ بعض شیئر ہولڈرز دونوں (C اور B) میں مشترک ہوں۔

استصناع

استصناع بیع کی دوسری قسم ہے جس میں سودا چیز کے وجود میں آنے سے پہلے ہی ہو جاتا ہے' استصناع کا معنی ہے کسی تیار کنندہ (مینوفیکچرر) کو یہ آرڈر دینا کہ وہ خریدار کے لئے متعین چیز بنادے۔ اگر تیار کنندہ (Manufacturer) اپنے پاس سے خام مال لگا کر خریدار کے لئے چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرلیتا ہے، تو استصناع کا عقد وجود میں آجائے گا' لیکن استصناع کے صحیح ہونے کے لئے یہ ضروری ہے کہ قیمت فریقین کی رضامندی سے طے کرلی جائے اور مطلوبہ چیز (جس کی تیاری مقصود ہے) کے ضروری اوصاف بھی متعین کرلئے جائیں۔

استصناع کے معاہدے کی وجہ سے تیار کنندہ پر یہ اخلاقی ذمہ داری عائد ہو جاتی ہے کہ وہ اس چیز کو تیار کرے' لیکن تیار کنندہ کے اپنا کام شروع کرنے سے پہلے فریقین میں سے کوئی بھی دوسرے کو نوٹس دے کر معاہدہ منسوخ کرسکتا ہے(۱)۔ البتہ تیار کنندہ کے کام شروع کردینے کے بعد معاہدہ یک طرفہ طور پر ختم نہیں کیا جاسکتا ہے۔

استصناع اور سلم میں فرق:

استصناع کی یہ نوعیت مد نظر رکھتے ہوئے استصناع اور سلم میں کئی فرق ہیں جو یہاں مختصراً بیان کئے جارہے ہیں:

(۱) استصناع ہمیشہ ایسی چیز پر ہوتا ہے جسے تیار کرنے کی ضرورت ہو' جبکہ سلم ہر چیز کی ہوسکتی ہے خواہ اسے تیار کرنے کی ضرورت ہو یا نہ ہو۔

---

(۱) ابن عابدین' ردالمحتار ج ۵ ص ۲۲۳

(۲) سلم میں یہ ضروری ہے کہ قیمت مکمل طور پر پیشگی ادا کی جائے جبکہ استصناع میں یہ ضروری نہیں ہے۔

(۳) سلم کا عقد جب یہ ایک مرتبہ ہو جائے تو اسے یک طرفہ طور پر منسوخ نہیں کیا جاسکتا۔ جبکہ عقد استصناع کو سامان کی تیاری شروع ہونے سے پہلے منسوخ کیا جاسکتا ہے۔

(۴) سپردگی کا وقت سلم میں بیع کا ضروری حصہ ہے جبکہ استصناع میں سپردگی کا وقت مقرر کرنا ضروری نہیں ہے۔(۱)

استصناع اور اجارہ میں فرق:

یہ بات ذہن میں رہنی چاہئے کہ استصناع میں تیار کنندہ خود اپنے خام مال سے چیز تیار کرنے کی ذمہ داری قبول کرتا ہے لہذا یہ معاہدہ اس بات کو بھی شامل ہوتا ہے کہ اگر خام مواد تیار کنندہ کے پاس موجود نہیں ہے تو وہ اسے مہیا کرے اور اس بات کو بھی کہ مطلوبہ چیز کی تیاری کے لئے کام کرے۔ اگر خام مواد گاہک کی طرف سے مہیا کیا گیا ہے اور تیار کنندہ سے صرف اس کی محنت اور مہارت مطلوب ہے تو یہ معاہدہ استصناع نہیں ہوگا' اس صورت میں یہ اجارے کا عقد ہوگا۔ جس کے ذریعے کسی شخص کی خدمات ایک متعین معاوضے کے بدلے میں حاصل کی جاتی ہیں۔

جب مطلوبہ چیز کو بائع تیار کر لے تو اسے خریدار کے سامنے پیش کرے' فقہاء کے اس بارے میں مختلف نقطہ ہائے نظر ہیں کہ اس مرحلے پر خریدار یہ چیز مسترد کر سکتا ہے یا نہیں' امام ابوحنیفہ کا مذہب یہ ہے کہ خریدار وہ چیز دیکھنے پر اپنا

ابن عابدین ردالمختار

خیار رؤیت استعمال کر سکتا ہے۔ اس لئے کہ استصناع ایک بیع ہے اور جب کوئی شخص کوئی ایسی چیز خریدتا ہے جو اس نے دیکھی نہیں ہے تو دیکھنے کے بعد اسے سودا منسوخ کرنے کا اختیار ہوتا ہے' استصناع پر بھی یہی اصول لاگو ہوگا۔

لیکن امام ابو یوسف فرماتے ہیں کہ اگر وہ (فراہم کردہ) فریقین کے درمیان عقد کے وقت طے شدہ اوصاف کے مطابق ہے تو خریدار اسے قبول کرنے کا پابند ہوگا اور وہ خیار رؤیت استعمال نہیں کر سکے گا' خلافت عثمانیہ میں فقہاء نے اسی نقطۂ نظر کو ترجیح دی تھی اور حنفی قانون اسی کے مطابق مدون کیا گیا تھا۔ اس لئے کہ جدید صنعت و تجارت میں یہ بڑی نقصان کی بات ہوگی کہ تیار کنندہ نے اپنے تمام وسائل مطلوبہ چیز کی تیاری پر لگا دیئے اس کے بعد خریدار کوئی وجہ بتائے بغیر سودا منسوخ کر دے' اگرچہ فراہم کردہ چیز مطلوبہ اوصاف کے مکمل طور پر مطابق ہو۔ (۱)

فراہمی کا وقت:

جیسا کہ پہلے اشارہ کیا گیا ہے استصناع میں یہ ضروری نہیں ہے کہ سامان کی فراہمی کا وقت متعین کیا جائے' تاہم خریدار سامان کی فراہمی کے لئے زیادہ سے زیادہ مدت مقرر کر سکتا ہے' جس کا مطلب یہ ہوگا کہ اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کر دے تو خریدار اسے قبول کرنے اور قیمت ادا کرنے کا پابند نہیں ہوگا۔ (۲)

یہ بات یقینی بنانے کے لئے کہ سامان مطلوبہ مدت میں فراہم کر دیا

---

(۱) دیکھئے: مجلۃ، دفعہ نمبر ۳۹۲ اور مقدمہ

(۲) ابن عابدین: ردالمحتار ج ۵ ص ۲۲۵: ان للاستعجال کان تفرغہ لذا کان صحیحا۔

جائے گا اس طرح کے بعض جدید معاہدے ایک تعزیری شق پر مشتمل ہوتے ہیں جس کے نتیجے میں اگر تیار کنندہ فراہمی میں متعین وقت سے تاخیر کردے تو اس پر جرمانہ عائد ہوگا جس کا حساب یومیہ بنیاد پر کیا جائے گا' کیا شرعاً بھی اس طرح کی کوئی تعزیری شق شامل کی جاسکتی ہے یا نہیں؟ اگرچہ فقہاء استصناع پر بحث کے دوران اس سوال پر خاموش نظر آتے ہیں لیکن انہوں نے اس طرح کی شرط کو اجارے میں جائز قرار دیا ہے' فقہاء فرماتے ہیں کہ اگر کوئی شخص اپنے کپڑوں کی سلائی کے لئے کسی خیاط کی خدمات حاصل کرتا ہے تو فراہمی کے حساب سے اجرت مختلف ہوسکتی ہے' مستاجر (جو کپڑے سلوانا چاہتا ہے) یہ کہہ سکتا ہے کہ اگر خیاط ایک دن میں یہ کپڑے تیار کردے تو وہ سو روپے اجرت دے گا اور اگر وہ دو دن میں تیار کرتا ہے تو وہ اسی (۸۰) روپے دے گا۔(۱)

اسی طرح سے استصناع میں قیمت کو فراہمی کے وقت کے ساتھ منسلک کیا جاسکتا ہے' اگر فریقین اس بات پر متفق ہوجائیں کہ فراہمی میں تاخیر کی صورت میں فی یوم متعین مقدار میں قیمت کم ہوجائے گی تو یہ شرعاً جائز ہوگا۔

استصناع بطور طریقۂ تمویل:

استصناع کو مخصوص معاہدوں میں تمویل کی سہولت فراہم کرنے کے لئے استعمال کیا جاسکتا ہے' خاص طور پر ہاؤس بلڈنگ فائنانس کے شعبے میں۔

اگر کلائنٹ کے پاس اپنی زمین ہے اور وہ گھر کی تعمیر کے لئے تمویل چاہتا ہے تو تمویل کار اس کھلی زمین پر استصناع کی بنیاد پر گھر تعمیر کردینے کی ذمہ داری قبول کرسکتا ہے اور اگر کلائنٹ کے پاس اپنی زمین نہیں ہے اور وہ زمین بھی خریدنا

---

(۱) دیکھئے: ابن عابدین' ردالمحتار ج ۵ ص ۳۱۱۔

چاہتا ہے تو بھی تمویل کار یہ ذمہ داری قبول کر سکتا ہے کہ وہ اسے زمین کے ایسے قطعے پر تعمیر شدہ گھر مہیا کرے گا جس کی تفصیلات پہلے سے طے کرلی گئی ہوں۔

چونکہ استصناع میں یہ ضروری نہیں کہ قیمت پیشگی ادا کی جائے اور یہ بھی ضروری نہیں کہ مبیع پر قبضے کے وقت ادا کی جائے (بلکہ قیمت فریقین کے طے شدہ معاہدے کے مطابق کسی بھی وقت تک مؤجل ہو سکتی ہے۔(۱)) اس لئے فریقین جس طرح چاہیں قیمت کی ادائیگی کا وقت اس کے مطابق طے کیا جاسکتا ہے، قیمتوں کی ادائیگی قسطوں میں بھی ہو سکتی ہے۔

یہ بھی ضروری نہیں کہ تمویل کار گھر کی خود تعمیر کرے، بلکہ وہ کسی تیسرے فریق کے ساتھ متوازی استصناع کے معاہدے میں بھی داخل ہو سکتا ہے یا وہ کسی ٹھیکے دار کی خدمات بھی حاصل کر سکتا ہے (جو کلائنٹ کے علاوہ ہو) دونوں صورتوں میں وہ لاگت کا حساب لگا کر استصناع کی قیمت کا تعین اس انداز سے کر سکتا ہے کہ اس سے اسے لاگت پر معقول منافع حاصل ہو جائے، اس صورت میں کلائنٹ کی طرف سے قسطوں کی ادائیگی عین اس وقت سے بھی شروع ہو سکتی ہے جب فریقین نے معاہدے پر دستخط کئے ہیں اور تعمیر کے دوران اور مکان کلائنٹ کے حوالے کئے جانے کے بعد بھی جاری رہ سکتی ہیں، قسطوں کی ادائیگی محفوظ بنانے کے لئے زمین یا مکان یا کسی اور جائیداد کا ملکیت نامہ آخری قسط کی ادائیگی تک تمویل کار کے پاس بطور توثیق کے رکھا جاسکتا ہے۔

تمویل کار کی یہ ذمہ داری ہوگی کہ وہ معاہدے میں طے شدہ بیانات کے بالکل مطابق مکان تعمیر کرے، کسی بھی فرق کی صورت میں ہر ایسا خرچہ جو اسے

---

(۱) اتاسی شرح المجلۃ ج ۲، ص ۴۰۶

معاہدے کی شرائط کے مطابق بنانے کے لئے ضروری ہو' تمویل کار کو برداشت کرنا پڑے گا۔

استصناع کے ذریعے کو منصوبوں کی تمویل (Project Financing) کے لئے بھی انہی خطوط پر استعمال کیا جاسکتا ہے۔ اگر کوئی کلائنٹ اپنی فیکٹری میں ایئرکنڈیشن پلانٹ لگوانا چاہتا ہے اور پلانٹ تیار کرنے کی ضرورت ہے تو تمویل کار استصناع کے معاہدے کے ذریعے پہلے بیان کردہ طریق کار کے مطابق پلانٹ مہیا کرنے کی ذمہ داری قبول کرسکتا ہے' اسی طرح استصناع کے معاہدے کو کسی پل یا شاہراہ کی تعمیر کے لئے بھی استعمال کیا جاسکتا ہے۔

جدید BOT معاہدات (خریدو' چلاؤ اور منتقل کرو(1)) کو بھی استصناع کی بنیادوں پر تشکیل دیا جاسکتا ہے' اگر کوئی حکومت ایک ہائی وے تعمیر کرنا چاہتی ہے تو وہ سڑک بنانے والی کمپنی کے ساتھ استصناع کا عقد کرسکتی ہے' اور قیمت کے طور پر اسے مخصوص مدت تک شاہراہ کو چلانے اور ٹول (toll) حاصل کرنے کا اختیار دیا جاسکتا ہے۔

---

(1) Buy, Operate and Transfer.

اسلامی سرمایہ کاری فنڈ

اسلامی سرمایہ کاری فنڈ کے متعلق شرعی اصول:

اس باب میں "اسلامی سرمایہ کاری فنڈ" (Islamic Investment Funds) کی اصطلاح سے مراد ایسا مشترکہ حوض ہے جس میں سرمایہ کار اپنی ضرورت سے زائد بچی ہوئی رقم شامل کرتے ہیں تاکہ ان رقوم سے حلال منافع حاصل کرنے کے لئے اسلامی شریعت کے بالکل مطابق سرمایہ کاری کی جائے۔ رقم لگانے والوں کو کوئی ایسی دستاویز بھی دی جاسکتی ہے جو ان کی شامل کردہ رقم کی تصدیق کرے اور انہیں فنڈ کو عملاً حاصل ہونے والے منافع میں ان کے حصے کے تناسب سے نفع کا حق دار ٹھہرائے۔ اس دستاویز کو سرٹیفکیٹ' یونٹ' شیئر یا کوئی اور نام دیا جاسکتا ہے' لیکن ان کا شرعی جواز دو شرطوں کے ساتھ مشروط ہوگا۔

پہلی شرط یہ ہے کہ ان (سرٹیفکیٹس) کی لکھی ہوئی قیمت (Face Value) کے حوالے سے ایک خاص نفع متعین کرنے کی بجائے یہ لازمی ہے کہ فنڈ کو حاصل ہونے والے حقیقی منافع کا ایک متناسب حصہ ان کو حاصل ہو' لہٰذا نہ تو اصل رقم کی اور نہ ہی اصل رقم کے ساتھ منسلک کسی متعین نفع کی ضمانت دی جاسکتی ہے' فنڈ میں رقم شامل کرنے والوں کو اس واضح تصور کے ساتھ شامل ہونا چاہئے کہ انہیں حاصل ہونے والا فائدہ فنڈ کو حقیقتاً حاصل ہونے والے نفع یا نقصان کے ساتھ منسلک ہے' اگر فنڈ کو زیادہ نفع حاصل ہوگا تو ان کا نفع بھی اسی نسبت سے بڑھ جائے گا۔ لیکن اگر فنڈ کو نقصان ہوجائے تو انہیں اس نقصان میں بھی شریک ہونا ہوگا الا یہ کہ نقصان فنڈ کی انتظامیہ کی کسی غفلت یا بدنظمی کی وجہ

سے ہوا ہو' اس صورت میں فنڈ نہیں بلکہ فنڈ کی انتظامیہ نقصان پورا کرنے کی ذمہ دار ہو گی۔

دوسری شرط یہ ہے کہ جو رقم اکٹھی کی گئی ہے وہ شرعاً قابل قبول کاروبار میں لگائی جائے' اس کا مطلب یہ ہے کہ صرف سرمایہ کاری کا شعبہ ہی نہیں بلکہ جن شرطوں پر معاہدہ ہوا ہے ان کا بھی اسلامی اصولوں کے مطابق ہونا ضروری ہے۔

ان بنیادی تقاضوں کو مدنظر رکھتے ہوئے اسلامی سرمایہ کاری فنڈ سرمایہ کاری کے مختلف ذرائع کو اختیار کر سکتے ہیں' جن پر ذیل میں مختصر گفتگو کی جاتی ہے۔

ایکویٹی فنڈ (Equity Fund):

ایکویٹی فنڈ میں رقم جوائنٹ سٹاک کمپنیوں کے شیئرز میں لگائی جاتی ہے' منافع بنیادی طور پر کیپٹل گین (Capital Gain) کے ذریعے حاصل کیا جاتا ہے' یعنی شیئرز خرید کر اور ان کی قیمتیں بڑھ جانے پر انہیں بیچ کر۔ متعلقہ کمپنیوں کی طرف سے تقسیم کئے جانے والے منافع مقسمہ (Dividends) کے ذریعے بھی نفع حاصل کیا جاتا ہے۔

یہ تو ظاہر ہے کہ اگر کمپنی کا بنیادی کاروبار شرعاً ناجائز ہے تو اسلامی فنڈ کے لئے اس کے حصص خریدنا' اپنے پاس رکھنا یا انہیں بیچنا جائز نہیں ہوگا' اس لئے کہ اس کا منطقی نتیجہ شیئر ہولڈر کا ناجائز کاروبار میں براہ راست تلوث ہوگا۔

اسی طرح معاصر علماء اس بات پر بھی تقریباً متفق ہیں کہ اگر کسی کمپنی کے تمام معاملات شریعت کے مکمل طور پر مطابق ہیں جس میں یہ بات بھی شامل ہے کہ وہ کمپنی نہ تو سودی قرضہ لیتی ہے اور نہ ہی اپنی زائد رقوم سودی کھاتوں میں رکھواتی ہے تو اس کے شیئرز خریدنا' اپنے پاس رکھنا اور انہیں بیچنا بغیر کسی شرعی

رکاوٹ کے جائز ہے' لیکن بظاہر اس طرح کی کمپنیاں موجودہ بازار بائے حصص میں بہت نادر ہیں' تقریباً تمام کمپنیاں کسی نہ کسی طرح کسی ایسی سرگرمی میں ملوث ہوتی ہیں جو شرعی احکام کے خلاف ہوتی ہے' اگرچہ ان کا بنیادی کاروبار حلال ہو' تب بھی وہ سودی قرضے لیتی ہیں دوسری طرف وہ اپنی زائد رقوم سودی کھاتوں میں رکھواتی ہیں یا ان سے سودی بانڈز یا تمسکات خریدتی ہیں۔

موجودہ صدی میں اس طرح کی کمپنیوں کا مسئلہ ماہرین شریعت کے درمیان زیر بحث رہا ہے۔ علماء کی ایک جماعت کا نقطۂ نظر یہ ہے کہ کسی مسلمان کے لئے اس طرح کی کمپنیوں کے حصص کا لین دین کرنا جائز نہیں ہے' اگرچہ اس کمپنی کا بنیادی کاروبار حلال ہو' ان کا بنیادی استدلال یہ ہے کہ ایک کمپنی کا شیئر ہولڈر اس کمپنی کا شریک ہے' اور اسلامی فقہ کی رو سے ہر شریک اس کاروبار کے بارے میں دوسرے شرکاء کا وکیل ہوتا ہے لہذا محض کسی کمپنی کے شیئر کا خریدنا ہی شیئر ہولڈر کی طرف سے کمپنی کو یہ اختیار دینا ہے کہ جس طرح کمپنی کی انتظامیہ مناسب سمجھے اپنا کاروبار جاری رکھے' اگر شیئر ہولڈر کو یہ معلوم ہے کہ کمپنی کسی غیر اسلامی معاملے میں ملوث ہوتی ہے لیکن پھر بھی وہ اس کمپنی کے شیئرز اپنے پاس رکھتا ہے تو اس کا مطلب یہ ہوگا کہ اس نے اس کمپنی کو اس غیر اسلامی معاملے کو جاری رکھنے کا اختیار دے دیا ہے' اس صورت میں نہ صرف یہ کہ اسے غیر اسلامی معاملے پر رضامندی ظاہر کرنے کا گناہ ہوگا بلکہ وہ معاملہ بھی بجا طور پر اس کی طرف منسوب ہوگا۔ اس لئے کہ کمپنی عملاً اس کے دیئے ہوئے اختیار کے تحت ہی کام کر رہی ہے۔

مزید برآں یہ کہ جب کسی کمپنی کی تمویل سودی بنیادوں پر کی جاتی ہے تو اس کے کاروبار میں لگائے گئے فنڈز خالص نہیں رہتے' اسی طرح کمپنی اپنے بینک

میں جمع کرائے ہوئے پیسوں پر سود وصول کرتی ہے تو لازماً اس کی آمدن میں ناجائز عنصر شامل ہو جاتا ہے جو کہ منافع مقسمہ (Dividends) کے ذریعے شیئر ہولڈرز میں تقسیم ہوگا۔

لیکن موجودہ دور کے علماء کی بڑی تعداد اس نقطۂ نظر کی حمایت نہیں کرتی' ان کی دلیل یہ ہے کہ ایک جوائنٹ سٹاک کمپنی بنیادی طور پر سادہ شراکت (Partnership) سے مختلف ہے' عام شراکت میں پالیسی فیصلے تمام شرکاء کی رضامندی سے کئے جاتے ہیں' اور ہر شریک کو کاروبار کی پالیسی کے بارے میں ویٹو پاور حاصل ہوتی ہے' اس لئے شراکت کے سارے کام بجا طور پر تمام شرکاء کی طرف منسوب ہوتے ہیں' اس کے برعکس جوائنٹ سٹاک کمپنی میں فیصلے اکثریت کے ذریعے ہوتے ہیں' کمپنی چونکہ شیئر ہولڈرز کی بہت بڑی تعداد پر مشتمل ہوتی ہے اس لئے وہ ہر شیئر ہولڈر کو ویٹو پاور نہیں دے سکتی' شیئر ہولڈرز کی انفرادی آراء اکثریتی فیصلے کے ذریعے مسترد ہو سکتی ہیں' اس لئے کمپنی کا ہر ہر کام ہر شیئر ہولڈر کی طرف منسوب نہیں ہو سکتا۔ اگر کوئی شیئر ہولڈر سالانہ اجلاس عمومی (A.G.M.) میں کسی خاص معاملے پر اپنا اعتراض اٹھاتا ہے لیکن اس کے اعتراض کو اکثریت مسترد کر دیتی ہے تو یہ نتیجہ نکالنا درست نہیں ہوگا کہ اس نے اپنی انفرادی حیثیت سے اس معاملے کی اجازت دے دی ہے۔ خاص طور پر جبکہ وہ اس معاملے سے حاصل ہونے والی آمدن سے بچنے کا بھی ارادہ رکھتا ہے۔

لہذا کوئی کمپنی حلال کاروبار کر رہی ہے لیکن اپنی زائد از ضرورت رقوم سودی اکاؤنٹ میں رکھواتی ہے جہاں سے تھوڑی سی ضمنی آمدن سود کی بھی حاصل ہو جاتی ہے تو اس سے کمپنی کا سارا کاروبار ناجائز نہیں ہو جائے گا' اب اگر کوئی شخص اس کمپنی کے حصص اس واضح نیت کے ساتھ حاصل کرتا ہے کہ وہ اس ضمنی

معاہدے کی بھی مخالفت کرے گا اور نفع (Dividend) کے اتنے حصے کو وہ اپنے استعمال میں نہیں لائے گا تو یہ بات کیسے کہی جاسکتی ہے کہ اس نے سودی معاملے کی اجازت دی ہے اور اس معاملے کو اس کی طرف کیسے منسوب کیا جاسکتا ہے۔

اس طرح کی کمپنی کے معاملات کا دوسرا پہلو یہ ہے کہ یہ کمپنی بعض اوقات مالیاتی اداروں سے قرض لیتی ہے' اور قرضے عموماً سودی ہوتے ہیں' یہاں پر بھی وہی اصول لاگو ہوگا' اگر کوئی شیئر ہولڈر ذاتی طور پر اس طرح قرضہ لینے سے متفق نہیں ہے' لیکن اکثریت کی وجہ سے اس کی بات کو مسترد کر دیا گیا ہے تو یہ قرض لینا اس کی طرف منسوب نہیں ہوگا۔

علاوہ ازیں اسلامی اصولوں کے مطابق اگرچہ سودی قرضہ لینا بڑا خطرناک گناہ کا کام ہے جس کا وہ آخرت میں جواب دہ ہوگا' لیکن اس گناہ کے کام کی وجہ سے قرض لینے والے کا سارا کاروبار حرام اور ناجائز نہیں ہو جائے گا' بطور قرض لی ہوئی رقم چونکہ قرض لینے والے کی مملوک سمجھی جاتی ہے اس لئے اس رقم سے جو چیز خریدی جائے گی وہ حرام نہیں ہوگی' اس لئے سودی قرضہ لینے کی ذمہ داری اسی شخص پر عائد ہوگی جو قصداً سودی معاملے میں ملوث ہوا ہے' لیکن اس سے کمپنی کا سارا کاروبار ناجائز نہیں ہوگا۔

شیئرز میں سرمایہ کاری کے لئے شرائط :

مذکورہ بالا بحث کی روشنی میں کمپنیوں کے حصص کا کاروبار مندرجہ ذیل شرائط کے ساتھ شرعاً قابل قبول ہے :

ا۔ کمپنی کا مرکزی کاروبار شریعت کے خلاف نہیں ہے' اس لئے ایسی کمپنیوں کے حصص حاصل کرنا جائز نہیں ہے جو سود کی بنیاد پر تمویلی خدمات فراہم

کرتی ہیں' جیسے بنک' انشورنس کمپنیوں کے حصص' یا ایسی کمپنیوں کے حصص جو کسی اور ناجائز کاروبار میں ملوث ہیں' جیسے وہ کمپنیاں جو شراب' خنزیر' حرام گوشت تیار کرتی یا بیچتی ہیں' یا وہ جوا' نائٹ کلب کی سرگرمیوں اور فحاشی وغیرہ میں ملوث ہیں۔

۲۔ اگر کمپنی کا مرکزی کاروبار حلال ہے مثلاً آٹو موبائل' ٹیکسٹائل وغیرہ کا کاروبار' لیکن وہ کمپنی اپنا زائد از ضرورت سرمایہ سودی اکاؤنٹ میں رکھواتی ہے یا سودی قرضے لیتی ہے تو شیئر ہولڈر پر لازم ہے کہ وہ اس طرح کے معاملات کے خلاف اپنی ناپسندیدگی کا اظہار کر دے' جس کا بہتر طریقہ یہ ہے کہ کمپنی کے سالانہ اجلاس عام میں اس طرح کی سرگرمیوں کے خلاف آواز اٹھائے۔

۳۔ اگر کمپنی کی آمدن میں سودی کھاتوں سے حاصل ہونے والی کچھ آمدن بھی شامل ہے تو شیئر ہولڈر کو لوا کئے گئے منافع میں سے اس تناسب سے نفع کا حصہ خیرات کر دیا جائے اور شیئر ہولڈر خود اس کا فائدہ نہ اٹھائے' مثلاً اگر کمپنی کے کل منافع میں سے پانچ فیصد اسے سودی کھاتوں سے حاصل ہوا ہے تو نفع کا پانچ فیصد خیرات کر دیا جائے۔

۴۔ کسی کمپنی کے شیئرز اسی صورت میں قابل تبادلہ ہیں جبکہ وہ کمپنی کچھ غیر نقد اثاثہ جات کی بھی مالک ہو' اگر کمپنی کے سارے اثاثہ جات سیال شکل میں ہیں یعنی زر (Money) کی شکل میں ہیں تو اس کے شیئرز لکھی ہوئی قیمت پر ہی بیچے اور خریدے جا سکتے ہیں' اس لئے کہ اس صورت میں شیئر صرف نقد (Money) کی نمائندگی کرتا ہے' اور زر کا تبادلہ صرف برابر برابر ہی کیا جاتا ہے۔

کسی کمپنی کے شیئرز کے تبادلے کے جواز کے لئے جامد اثاثہ جات کا کتنا تناسب ہونا ضروری ہے؟ اس سوال کے بارے میں معاصر علماء کے مختلف نقطہ ہائے نظر ہیں' بعض علماء کی رائے یہ ہے کہ جامد اثاثہ جات کی نسبت کم از کم ۵۱% ضروری ہونی چاہئے' ان کی دلیل یہ ہے کہ اگر جامد اثاثہ جات ۵۱% سے کم ہوئے تو اکثر اثاثے سیال شکل میں ہوں گے' اس لئے تمام اثاثہ جات پر سیال والا حکم ہی جاری ہوگا' اس لئے کہ فقہ کا قاعدہ ہے:

للأ کثر حکم الکل

"اکثر کے ساتھ کل والا ہی معاملہ کیا جاتا ہے"

بعض دوسرے علماء کا نقطۂ نظر یہ ہے کہ اگر کسی کمپنی کے جامد اثاثے ۳۳% بھی ہیں تب بھی ان کا لین دین ہو سکتا ہے۔

تیسرا نقطۂ نظر فقہ حنفی پر مبنی ہے' فقہ حنفی کا اصول یہ ہے کہ اگر کوئی اثاثہ نقد اور غیر نقد پر مشتمل ہو تو اس کے نقد حصے کی نسبت سے قطع نظر اس کی خرید و فروخت کی جا سکتی ہے' لیکن اس اصول کی دو شرطیں ہیں:

پہلی شرط یہ ہے کہ اس مجموعے میں جامد اثاثے کا حصہ بالکل ہی معمولی نہ ہو' جس کا مطلب یہ ہے کہ جامد اثاثہ معتدبہ اور قابل ذکر نسبت میں ہونا چاہئے۔

دوسری شرط یہ ہے کہ مجموعے کی قیمت اس میں شامل سیال اثاثے سے زیادہ ہونی چاہئے' مثال کے طور پر اگر ۱۰۰ ڈالر کا شیئر ۷۵ ڈالر اور کچھ جامد اثاثوں کی نمائندگی کرتا ہے تو شیئر کی قیمت ۷۵ ڈالر سے زائد ہونی چاہئے' اس صورت میں اگر شیئر کی قیمت ۱۰۵ ڈالر مقرر کی گئی ہے تو اس کا مطلب یہ ہوگا ۷۵ ڈالر تو ۷۵ ڈالر کے بدلے میں آگئے اور باقی ۳۰ ڈالر جامد اثاثوں کے بدلے میں ہیں' اس

کے برخلاف اس شیئر کی قیمت اگر ۷۰ ڈالر مقرر کی جاتی ہے تو یہ جائز نہیں ہوگا' اس لئے کہ اس صورت میں شیئر کے ۷۵ ڈالر ایک رقم کے بدلے میں ہوں گے جو ۷۵ ڈالر سے کم ہے' تبادلے کی یہ قسم ربا کی تعریف میں داخل ہے اور یہ جائز نہیں ہے' اسی طرح مذکورہ مثال میں اگر شیئر کی قیمت ۷۵ ڈالر مقرر کی جاتی ہے تو یہ بھی جائز نہیں ہوگا' اس لئے کہ اگر ہم یہ فرض کریں کہ ۷۵ ڈالر شیئر کے ۷۵ ڈالر کے بدلے میں ہیں تو شیئر کی پشت پر پائے جانے والے جامد اثاثہ جات کی طرف قیمت کا کوئی حصہ منسوب نہیں ہوگا' اس لئے قیمت (۷۵ ڈالر) کا کچھ نہ کچھ لازماً شیئر کے جامد اثاثوں کے بدلے میں متصور ہوگا' اس لئے یہ عقد صحیح نہیں ہوگا' لیکن عملی طور پر یہ محض نظریاتی احتمال ہی ہے' اس لئے کہ ایسی صورت حال کا تصور مشکل ہے جس میں شیئر کی قیمت سیال اثاثوں سے بھی کم ہو جائے۔

ان شرائط کے ساتھ شیئرز کی خرید و فروخت شرعاً جائز ہے' اس بنیاد پر اسلامک ایکویٹی فنڈ قائم کیا جا سکتا ہے' فنڈ میں پیسے ڈالنے والے شرعی طور پر باہم شریک متصور ہوں گے' شامل کی گئی تمام رقوم سے ایک مشترکہ حوض بن جائے گا اور اسے مختلف کمپنیوں کے شیئرز کی خریداری کے لئے استعمال کیا جائے گا' نفع متعلقہ کمپنیوں کی طرف سے تقسیم کئے گئے منافع مقسمہ (Dividends) سے بھی حاصل کیا جا سکتا ہے اور حصص کی قیمتوں میں اضافے کے ذریعے سے بھی' پہلی صورت میں یعنی جب نفع کمپنیوں کے تقسیم شدہ منافع کے ذریعے حاصل کیا جائے منافع کا وہ خاص تناسب خیرات کرنا ضروری ہوگا جو کمپنی کو سود کے ذریعے حاصل ہونے والے نفع کے بدلے میں ہے' معاصر اسلامک فنڈز نے اس طریق کار کے لئے Purification (خالص کرنا' پاک کرنا) کی اصطلاح وضع کی ہے۔ (اردو ترجمے میں "تطہیر" کی اصطلاح استعمال کی جائے گی۔)

معاصر علماء کا اس صورت میں تطہیر کے ضروری ہونے یا نہ ہونے کے بارے میں اختلاف ہے جبکہ نفع Capital Gain کے ذریعے سے حاصل کیا گیا ہو (یعنی سستی قیمت پر شیئرز خرید کر اور انہیں مہنگی قیمت پر بیچ کر) بعض علماء کی رائے ہے کہ اگر نفع حصص کی خرید و فروخت (Capital Gain) کے ذریعے حاصل کیا گیا تب بھی تطہیر کا عمل ضروری ہے' اس لئے کہ شیئرز کی بازاری قیمت میں سود کا عنصر بھی منعکس ہو سکتا ہے جو کمپنی کے اثاثہ جات میں شامل ہے' دوسرا نقطۂ نظر یہ ہے کہ اگر شیئر بیچ دیا گیا ہے تو اب کسی تطہیر کی ضرورت نہیں ہے اگرچہ بیچنے کے نتیجے میں نفع بھی حاصل ہوا ہو۔ دلیل یہ ہے کہ شیئر کی قیمت نے کسی متعین حصے کو اس سود کے ساتھ خاص قرار نہیں دیا جاسکتا جو کمپنی کو حاصل ہے' یہ بات واضح ہے کہ اگر حلال شیئرز کی تمام شرطوں کا خیال رکھا گیا ہے تو کمپنی کے اکثر اثاثہ جات حلال ہیں' اس کے اثاثوں کا ایک بہت معمولی حصہ ایسا ہو گا جو سودی آمدن کی وجہ سے حاصل ہوا ہو' یہ معمولی سا تناسب صرف اتنا نہیں کہ غیر معلوم ہے بلکہ کمپنی کے باقی اکثر اثاثوں کے مقابلے میں نظر انداز کرنے کے قابل ہے' اس لئے شیئر کی قیمت در حقیقت کمپنی کے ان اکثر اثاثوں کے مقابلے میں ہے نہ کہ اس معمولی تناسب کے مقابلے میں' اس لئے شیئر کی پوری کی پوری قیمت کو صرف حلال اثاثوں کی قیمت قرار دیا جاسکتا ہے۔

اگرچہ دوسرا نقطۂ نظر بھی بے وزن نہیں ہے لیکن پہلا نقطۂ نظر زیادہ محتاط اور شک و شبہ سے زیادہ دور ہے' یہ نقطۂ نظر اوپن اینڈ فنڈ (Open Ended Fund) (جس فنڈ کی طرف سے یونٹ ہولڈرز سے یونٹ دوبارہ خریدنے کا وعدہ ہو) میں زیادہ منصفانہ ہے' اس لئے کہ اگر شیئرز کی قیمت میں اضافے والے نفع میں تطہیر نہیں کی جاتی اور کوئی شخص اپنا فنڈ کا یونٹ ایسے وقت میں واپس (Re-

(deem کرتا ہے جبکہ فنڈ نے اپنے پاس موجود شیئرز میں سے کسی پر سالانہ نفع (Dividend) حاصل نہیں کیا تو اس یونٹ کی واپسی کے وقت (یونٹ ہولڈر کو اس کے پیسے ادا کرتے وقت) اس کی قیمت میں سے تطہیر کی بنیاد پر کوئی کمی نہیں کی جائے گی اگرچہ یہ ہو سکتا ہے کہ فنڈ کے پاس موجود حصص کی قیمت میں اضافے کی وجہ سے یونٹ کی قیمت میں بھی اضافہ ہو گیا ہو۔ اس کے برعکس اگر کوئی شخص اپنا یونٹ اس وقت واپس کرتا ہے جبکہ فنڈ کچھ سالانہ منافع (Divid-end) حاصل کر چکا ہے اور اس میں سے تطہیر کی رقم نکالی جاچکی ہے جس کی وجہ سے ہر یونٹ کے بالمقابل آنے والے اثاثہ جات میں کمی ہو گئی ہے تو اس شخص کو بنسبت پہلے شخص کے یونٹ کی کم قیمت وصول ہوئی ہے۔

اس کے برخلاف اگر تطہیر ڈیویڈنڈ کی بھی ہو اور قیمت بڑھنے سے حاصل ہونے والے نفع پر بھی، تو تطہیر (Purification) کی رقم کی منہائی کے حوالے سے تمام یونٹ ہولڈرز کے ساتھ یکساں سلوک ہوگا' اس لئے کیپیٹل گین پر بھی تطہیر کرنا صرف یہ نہیں کہ شک و شبہ سے خالی ہے بلکہ تمام یونٹ ہولڈرز کے لئے زیادہ مساویانہ ہے' یہ تطہیر کمپنی کو سالانہ حاصل ہونے والے سود کی اوسط کی بنیاد پر کی جاسکتی ہے۔ (یعنی یہ دیکھا جائے کہ کمپنی کو اوسطاً کتنا سود حاصل ہوتا ہے)۔

فنڈ کی انتظامیہ کا معاوضہ:

فنڈ کا نظم و نسق دو مختلف طریقوں سے چلایا جاسکتا ہے۔ پہلی صورت یہ ہے کہ انتظامیہ رقم لگانے والوں (یونٹ ہولڈرز) کے لئے بطور مضارب کام کرے' اس صورت میں فنڈ کو حاصل ہونے والے سالانہ منافع میں سے متعین فیصد تناسب انتظامیہ کے معاوضے کے طور پر مقرر کیا جاسکتا ہے' جس کا مطلب یہ

ہو گا کہ انتظامیہ کو اس کا حصہ اسی صورت میں ملے گا جبکہ فنڈ کو کوئی نفع حاصل ہو گا' اگر فنڈ کو کوئی نفع حاصل نہیں ہوا تو انتظامیہ بھی کسی چیز کی حق دار نہیں ہو گی' نفع کے بڑھنے سے انتظامیہ کا حصہ بھی بڑھ جائے گا۔

دوسرا طریقہ یہ ہو سکتا ہے کہ انتظامیہ شرکاء کے وکیل کے طور پر کام کرے' اس صورت میں انتظامیہ کو اس کی خدمات کے عوض پہلے سے طے شدہ فیس دی جاسکتی ہے' یہ فیس یکمشت بھی ہو سکتی ہے اور ماہانہ یا سالانہ ادائیگی کی صورت میں بھی۔ موجودہ دور کے علماء شریعت کے مطابق یہ فیس' فنڈ کے اثاثہ جات کی صافی مالیت کی کسی خاص نسبت پر بھی مبنی ہو سکتی ہے مثلاً یہ طے کیا جاسکتا ہے کہ انتظامیہ فنڈ کے اثاثہ جاعہ کی کل قیمت کا ۲% یا ۳% مالی سال کے آخر میں لے گی۔ (۱)

تاہم فنڈ کا آغاز کرنے سے پہلے مذکورہ طریقوں میں سے کسی کا طے ہو جانا شرعاً ضروری ہے۔ اس کا عملی طریقہ یہ ہو سکتا ہے کہ فنڈ کی پراسپکٹس میں یہ واضح کر دیا جائے کہ انتظامیہ کا معاوضہ کس بنیاد پر ادا کیا جائے گا' عموماً یہی تصور کیا جاتا ہے کہ جو شخص بھی فنڈ میں اپنا حصہ ڈالتا ہے وہ پراسپکٹس میں مذکورہ شرائط سے متفق ہوتا ہے' اس لئے (پراسپکٹس میں معاوضہ کا طریقہ درج ہونے کی صورت میں) اس طریقے کے بارے میں بھی یہی سمجھا جائے گا کہ اس سے تمام شرکاء نے اتفاق کر لیا ہے۔

---

(۱) اس کو سمسار (دلال) کے مشابہ ہونے کی وجہ سے درست قرار دیا جاسکتا ہے' اس لئے کہ اس کی (دلال کی) اجرت فیصد تناسب پر مبنی ہو تب بھی جائز ہے۔

اجارہ فنڈ:

اسلامی فنڈ کی ایک اور صورت اجارہ فنڈ بھی ہو سکتی ہے' "اجارہ" کا معنی ہے کرائے پر دینا' اس کے قواعد پر اسی کتاب کے تیسرے باب میں بحث کی جاچکی ہے' اس فنڈ میں لوگوں کی جمع شدہ رقوم کو جائیداد' موٹر گاڑیاں اور دوسرا سازوسامان خریدنے کے لئے استعمال کیا جاتا ہے تاکہ انہیں استعمال کو کرائے پر دیا جائے' ان اثاثوں کا مالک فنڈ ہی رہتا ہے اور استعمال کنندگان سے کرایہ لیا جاتا ہے' اور یہ کرایہ فنڈ کے لئے آمدن کا ذریعہ ہوتا ہے' جو کہ رقم لگانے والوں (Sub-scribers) میں ان کے حصوں کے مطابق تقسیم ہو جاتی ہے' ہر حصہ دار (Sub-scriber) کو ایک سرٹیفکیٹ دیا جاتا ہے جو کہ کرائے پر دیئے گئے اثاثوں میں اس کی متناسب ملکیت کا ثبوت ہے اور اسے آمدن میں حصہ رسدی کے حق دار ہونے کو یقینی بناتا ہے' ان سرٹیفکیٹس کو "صك" کہا جاسکتا ہے جو کہ قدیم اسلامی فقہ میں ایک متعارف اصطلاح ہے۔ چونکہ یہ صکوک (صک کی جمع) ان کے حاملین کی حسی اور مادی اثاثوں میں متناسب ملکیت کی نمائندگی کرتے ہیں نہ کہ سیال اثاثوں یا دیون کی' اس لئے مکمل طور پر قابل تبادلہ ہیں اور ثانوی بازار میں ان کی خریدوفروخت کی جاسکتی ہے' جو شخص اس صک کو خریدتا ہے وہ متعلقہ اثاثوں کی متناسب ملکیت میں بیچنے والے کے قائم مقام ہو جاتا ہے اور اصل حصہ ڈالنے والے کے حقوق و ذمہ داریاں اس کی طرف منتقل ہو جاتی ہیں' ان صکوک کی قیمت بازار کی قوتوں (طلب و رسد) کی بنیاد پر متعین ہوتی ہیں اور عام طور پر ان کی نفع بخشی پر مبنی ہوتی ہیں۔

تاہم یہ ذہن میں رہنا چاہئے کہ اجارے (Lease) کے تمام معاہدوں کا

شرعی اصولوں کے مطابق ہونا ضروری ہے جو کہ عملاً روایتی تمویلی اجارے (-Fi nancial Lease) سے مختلف ہیں۔ دونوں میں فرق کے نکات اس کتاب کے تیسرے باب میں تفصیل سے بیان کئے جاچکے ہیں' تاہم چند بنیادی اصول یہاں مختصراً بیان کئے جاتے ہیں۔

۱۔ لیز (اجارے) پر دیا گیا اثاثہ حق استعمال رکھتا ہو' اور کرایہ اس وقت سے وصول کیا جائے جب یہ حق استعمال مستاجر (Lessee) کو دے دیا گیا ہو۔

۲۔ اجارے پر دیا گیا اثاثہ اس نوعیت کا ہو کہ اس کا حلال اور جائز استعمال ممکن ہو۔

۳۔ ملکیت کی وجہ سے عائد ہونے والی تمام ذمہ داریوں کو موجر (Lessor) قبول کرے۔

۴۔ عین عقد کے آغاز ہی میں کرایہ متعین اور فریقین کو معلوم ہونا چاہئے۔

فنڈ کی اس قسم میں انتظامیہ حصہ داروں (Subscribers) کے وکیل کے طور پر کام کرے گی اور اسے اس کی خدمات کے عوض فیس (اجرت) ادا کی جائے گی' انتظامیہ کی فیس ایک متعین مقدار بھی ہو سکتی ہے اور وصول شدہ کرائے کا متناسب حصہ بھی' اکثر فقہاء کے مذہب کے مطابق اس طرح کا فنڈ "مضاربہ" کی بنیاد پر تشکیل نہیں دیا جاسکتا' اس لئے کہ ان کے مذہب کے مطابق مضاربہ اشیاء کی خرید و فروخت تک محدود ہوتا ہے اور اسے خدمات (Services) یا اجارے کے کاروبار تک وسعت نہیں دی جاسکتی' لیکن فقہ حنبلی کے مطابق مضاربہ اجارے اور خدمات پر بھی ہو سکتا ہے۔ بہت سے معاصر علماء نے اسی نقطۂ نظر کو ترجیح دی ہے۔

اشیاء کا فنڈ:

اسلامی فنڈ کی ایک اور صورت "اشیاء کا فنڈ" ہو سکتی ہے' اس قسم کے فنڈ میں جمع شدہ رقوم کو مختلف اشیاء کی خریداری کے لئے استعمال کیا جائے گا تا کہ انہیں آگے بیچا جا سکے' اس طرح بیچنے سے جو نفع حاصل ہو گا وہ فنڈ کی آمدن ہو گی جو کہ پیسے شامل کرنے والوں (Subscribers) میں بحصہ رسدی تقسیم ہو جائے گی۔

اس فنڈ کو شرعاً قابل قبول بنانے کے لئے یہ ضروری ہے کہ بیع کے بارے میں شرعی احکام کی پوری رعایت رکھی جائے' مثلاً:

۱۔ مبیع (بیچی جانے والی چیز) بیع کے وقت بیچنے والے کی ملکیت میں ہو' اس لئے شارٹ سیل جس میں کوئی شخص کوئی چیز اپنی ملکیت میں آنے سے پہلے ہی بیچ دیتا ہے' شرعاً جائز نہیں ہے۔

۲۔ مستقبل کی طرف منسوب بیع (Forward Sale) سوائے سلم اور استصناع کے جائز نہیں ہے (سلم اور استصناع کی تفصیل کے لئے پچھلا باب ملاحظہ ہو)۔

۳۔ جن اشیاء کا کاروبار ہو رہا ہے وہ حلال ہوں' اس لئے شراب' خنزیر اور دوسری حرام اشیاء کا کاروبار بھی ناجائز ہے۔

۴۔ بیچنے والا جس چیز کو بیچنا چاہتا ہے اس پر اس کا حسی یا معنوی قبضہ ہونا چاہئے (معنوی قبضے میں ہر ایسا عمل داخل ہے جس کے ذریعے اس چیز کا ضمان (Risk) دوسرے شخص کی طرف منتقل ہو جائے)۔

۵۔ اس چیز کی قیمت متعین اور فریقین کو معلوم ہونی چاہئے' ایسی قیمت جو غیر

متعین ہو یا کسی غیر یقینی واقعے کے ساتھ منسلک ہو اس سے بیع فاسد ہو جاتی ہے۔

ان شرائط اور اس طرح کی دوسری شرائط جو اس کتاب کے دوسرے باب میں زیادہ تفصیل سے بیان ہوئی ہیں کو مد نظر رکھتے ہوئے یہ بات آسانی سے سمجھی جاسکتی ہے کہ اشیاء کی مارکیٹ بالخصوص مستقبل کی خرید و فروخت کی مارکیٹ (Financial Market) میں جو سودے مروج ہیں وہ ان شرائط کی مطابق نہیں ہیں' اس لئے اشیاء کا اسلامی فنڈ (Islamic Commodity Fun) اس طرح کے معاہدوں میں داخل نہیں ہو سکتا۔ تاہم اگر اشیاء کے حقیقی سودے ہوں جن میں مذکورہ بالا شرطوں سمیت تمام شرعی تقاضوں کی رعایت رکھی گئی ہو تو "اشیاء کا فنڈ" (Commodity Fund) قائم کیا جاسکتا ہے' اس طرح کے فنڈ کے یونٹ کی خرید و فروخت بھی ہو سکتی ہے' بشرطیکہ ہر وقت فنڈ کی ملکیت میں کچھ اشیاء ہوں۔

مرابحہ فنڈ:

مرابحہ بیع کی ایک خاص قسم ہے جس میں اشیاء اصل لاگت پر زائد منافع شامل کر کے بیچی جاتی ہیں۔ بیع کی اس قسم کو اس دور کے اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں نے بطور طریقۂ تمویل (Mode of Finance) اختیار کیا ہے۔ یہ بینک اپنے کلائنٹ کے لئے کوئی چیز خریدتے ہیں اور اس کلائنٹ کے ہاتھ لاگت پر طے شدہ نسبت سے نفع کا اضافہ کر کے ادھار بیچ دیتے ہیں۔ اگر کوئی فنڈ اس طرح کی بیع کرنے کے لئے وجود میں آیا ہو تو اس کے یونٹ ثانوی بازار میں قابل خرید و فروخت نہیں ہوں گے۔ وجہ یہ ہے کہ مرابحہ کی صورت میں عام طور پر

مالیاتی اداروں میں جو ہوتا ہے وہ یہ ہے کہ اشیاء خریدتے ہی فوراً کلائنٹ کو بیچ دی جاتی ہیں اور ادھار ادائیگی کی بنیاد پر جو قیمت ہوتی ہے وہ کلائنٹ کے ذمہ واجب الادادین ہو جاتی ہے' اس لئے مرابحہ کا یہ مشترکہ فنڈ کسی حسی اور مادی اثاثے کا مالک نہیں ہے' یہ مشترکہ فنڈ یا تو نقد رقم پر مشتمل ہے یا قابلِ وصول دیون (Debts) پر' اس لئے اس فنڈ کے یونٹ زر (Money) یا قابلِ وصول دیون کی نمائندگی کرتے ہیں' اور جیسا کہ پہلے بیان کیا گیا یہ دونوں چیزیں قابل تبادلہ نہیں ہیں' اگر ان کا رقم کے بدلے میں تبادلہ ہو تو وہ برابر قیمت پر ہونا ضروری ہے۔

بیع الدین:

یہاں پر یہ سوال پیدا ہوتا ہے کہ دین کی بیع شرعاً جائز ہے یا نہیں' اگر کسی شخص کا دوسرے کے ذمہ دین ہے جو اس سے قابل وصول ہے اور وہ اس دین کو ڈسکاؤنٹ (کم قیمت) پر بیچنا چاہتا ہے' جیسا کہ عموماً ہنڈی (Bill of Ex-change) میں ہوتا ہے' اسے شرعی اصطلاح میں بیع الدین کہتے ہیں' قدیم فقہاء اس بات پر متفق ہیں کہ دین کی بیع ڈسکاؤنٹ (کم قیمت پر) جائز نہیں ہے' معاصر علماء کی بہت بڑی اکثریت کا بھی یہی نقطۂ نظر ہے' البتہ ملائیشیا کے بعض علماء اس طرح کی بیع کو جائز قرار دیتے ہیں' یہ عموماً فقہ شافعی کے ایک قاعدے کا حوالہ دیتے ہیں جس میں یہ قرار دیا گیا ہے کہ بیع الدین جائز ہے' لیکن ان حضرات نے اس حقیقت کی طرف توجہ نہیں دی کہ شافعی فقہاء نے بیع الدین کی اجازت صرف اس صورت میں دی ہے جبکہ اسے برابر سرابر بیچا گیا ہو۔

حقیقت یہ ہے کہ بیع الدین کی ممانعت ربا کی حرمت کا ایک منطقی نتیجہ ہے' ایسا دین جو رقم (Money) کی شکل میں قابل وصول ہو اس کا حکم بھی زر

(Money) والا ہوتا ہے' اور جب زر کے بدلے میں اسی نوعیت کے زر کی بیع ہو رہی ہو تو قیمت کا برابر سرابر ہونا ضروری ہے' کسی بھی طرف سے کمی بیشی ربا کے مترادف ہوگی اور شریعت میں اس کی قطعاً اجازت نہیں دی جاسکتی۔

بعض علماء یہ استدلال کرتے ہیں کہ بیع الدین کی اجازت اس صورت تک منحصر ہے جبکہ دین کسی چیز کے بیچنے کی وجہ سے وجود میں آیا ہو' اس صورت میں' ان کے کہنے کے مطابق دین بیچی ہوئی چیز کی نمائندگی کرتا ہے اور اس دین کی بیع کو اس چیز کی بیع ہی تصور کرنا چاہئے' لیکن یہ دلیل بالکل بے وزن ہے' اس لئے کہ ایک مرتبہ جب چیز کی بیع ہوگئی تو اس کی ملکیت خریدار کی طرف منتقل ہوگئی اور اب وہ بیچنے والے کی ملکیت میں نہیں رہی' بیچنے والا جس چیز کا مالک ہے وہ صرف رقم (Money) ہے' اس لئے اگر وہ دین کو بیچتا ہے تو وہ رقم (Money) ہی کی بیع ہے اور اسے کسی بھی اعتبار سے چیز کی بیع تصور نہیں کیا جاسکتا۔

یہی وجہ ہے کہ اس نقطۂ نظر کو معاصر علماء کی بہت بڑی اکثریت نے قبول نہیں کیا' مجمع الفقہ الاسلامی جدہ جو کہ ماہرین شریعت کی سب سے بڑی نمائندہ تنظیم ہے جس میں ملائیشیا سمیت تمام مسلمان ملکوں کے نمائندے شامل ہوتے ہیں اس نے بھی بیع الدین کی حرمت کو متفقہ طور پر بغیر کسی مخالفت کے قبول کیا ہے۔

مخلوط اسلامی فنڈ:

اسلامی فنڈ کی ایک صورت اور ہوسکتی ہے جس میں لوگوں کی لگائی رقوم سرمایہ کاری کی مختلف اقسام جیسے ایکویٹی' لیزنگ (اجارہ) اشیاء کا کاروبار وغیرہ میں لگائی جائیں۔ اسے "مخلوط اسلامی فنڈ" (Mixed Islamic Fund) کہا جاسکتا

ہے۔ اس صورت میں اگر فنڈ کے حسی اور مادی اثاثے ۵۱ % سے زائد اور سیال اثاثے اور دیون ۵۰% سے کم ہوں تو فنڈ کے یونٹ قابل خرید وفروخت ہوں گے' تاہم اگر سیال اثاثے اور دیون ۵۰% سے زائد ہیں تو اکثر معاصر علماء کی رائے کے مطابق ان کی تجارت نہیں ہو سکے گی' اس صورت میں ضروری ہے کہ یہ کلوز اینڈ (Close Ended Fund) ہو۔ (یعنی ایسا فنڈ جس کے یونٹ دوبارہ خریدنے کو فنڈ کی طرف سے وعدہ نہ ہو)۔

محدود ذمہ داری کا تصور

محدود ذمہ داری (Limited Liability) کا تصور مسلمان ملکوں سمیت پوری جدید دنیا میں بڑے پیمانے کے تجارتی اور صنعتی اداروں کا ایک لاینفک عنصر بن چکا ہے' اس باب کا مقصد اس تصور کی وضاحت کرنا اور اس کا شرعی نقطۂ نظر سے جائزہ لینا ہے کہ کیا یہ تصور خالص اسلامی معیشت میں قابل قبول ہے یا نہیں۔

"محدود ذمہ داری" جدید قانونی اور معاشی اصطلاح کے مطابق ایک ایسی صورت حال ہے جس میں کسی کاروبار کا شریک یا شیئر ہولڈر خود کو اس رقم سے زائد ذمہ داری اٹھانے سے محفوظ بناتا ہے جو رقم اس نے محدود ذمہ داری والی کمپنی یا شراکت (Partnership) میں لگائی ہے۔ اگر کاروبار کو خسارہ ہو جاتا ہے تو ایک شیئر ہولڈر زیادہ سے زیادہ جو نقصان اٹھائے گا وہ یہ ہوگا کہ وہ اپنا اصل رأس المال کھو بیٹھے گا' لیکن یہ خسارہ اس کے ذاتی اثاثوں تک نہیں پھیلے گا' اور اگر کمپنی کے اثاثے اس کی (قرضوں وغیرہ کی) ذمہ داری سے سبکدوش ہونے کے لئے کافی نہیں ہیں تو قرض خواہ شیئر ہولڈرز کے ذاتی اثاثوں سے اپنے قابل وصول بقایا جات وصول کرنے کا دعوی نہیں کر سکتے۔

اگرچہ محدود ذمہ داری کے تصور کا اطلاق بعض ملکوں میں سادہ شراکت (Partnership) پر بھی کیا گیا تھا لیکن زیادہ تر اس کا اطلاق کمپنیوں اور کارپوریٹ ہیئتوں (یعنی جنہیں شخص قانونی تسلیم کیا گیا ہو) پر ہوتا ہے' بلکہ شاید یہ کہنا درست ہو کہ محدود ذمہ داری کا تصور اصل میں بظاہر ہی کارپوریٹ باڈیز اور جوائنٹ سٹاک کمپنیوں کے ظہور سے ہوا ہے' اس تصور کے متعارف کرائے جانے

کا بنیادی تصور ہی یہ تھا کہ بڑے پیمانے کی مشترکہ کاروباری مہموں کی طرف زیادہ سے زیادہ تعداد میں لوگوں کو راغب کیا جائے اور انہیں یہ یقین دلایا جائے کہ اگر وہ اپنی بچتوں سے ان کاروباری اداروں میں سرمایہ کاری کریں گے تو ان کی ذاتی دولت خطرے میں نہیں ہوگی۔ عملی طور پر جدید کاروبار میں اس تصور نے خود کو وسیع پیمانے پر سرمایہ کاروں کے بڑے سرمائے کو متحرک کرنے میں اہم طاقت ہونا ثابت کیا ہے۔

یقیناً محدود ذمہ داری کا تصور شیئر ہولڈرز کے فائدے میں ہے، لیکن اس کے ساتھ ساتھ یہ قرض خواہوں (Creditors) کے لئے نقصان دہ بھی ہو سکتا ہے، اگر ایک لمیٹڈ کمپنی کی ذمہ داریاں اس کے اثاثوں سے بڑھ جاتی ہیں، کمپنی دیوالیہ ہو جاتی ہے اور اس کے نتیجے میں اس کی تصفیہ (Liquidation) ہو جاتی ہے تو قرض خواہوں کو اپنے مطالبوں میں معتدبہ نقصان ہو سکتا ہے۔ اس لئے کہ وہ کمپنی کے اثاثوں کی سیال شدہ قیمت ہی وصول کر سکتے ہیں اور ان کے پاس باقی ماندہ مطالبات کمپنی کے شیئر ہولڈرز سے وصول کرنے کا کوئی ذریعہ نہیں ہے۔ حتی کہ کمپنی کے ڈائریکٹران جو اس بری صورت حال کے ذمہ دار ہو سکتے ہیں انہیں بھی قرض خواہوں کے مطالبات پورا کرنے کا ذمہ دار نہیں ٹھہرایا جاسکتا، محدود ذمہ داری کے تصور کا یہ پہلو ایسا ہے جو شرعی نقطۂ نگاہ سے غور و فکر اور تحقیق کا تقاضا کرتا ہے۔

اگرچہ جدید تجارتی عمل میں محدود ذمہ داری کا تصور نیا ہے اور اسلامی فقہ کے اصل مراجع میں اس کا صریح تذکرہ نہیں ملتا لیکن کتاب و سنت اور اسلامی فقہ میں طے کردہ قواعد و اصول کی روشنی میں اس کے متعلق شرعی نقطۂ نظر معلوم کیا جاسکتا ہے، اس مقصد کے لئے ضرورت ہے کہ جو اجتہاد کی اہلیت رکھتے

ہیں وہ کسی قدر اجتہاد سے کام لیں، بہتر یہ ہے کہ ماہرین شریعت یہ اجتہاد اجتماعی سطح پر کریں، لیکن اولین تقاضے کے طور پر کچھ انفرادی کوششیں بھی ہونی چاہئیں جو کہ اجتماعی عمل کے لئے بنیاد کا کام دیں گی۔

راقم الحروف، شریعت کا معمولی طالب علم ہونے کی حیثیت سے طویل عرصے سے اس مسئلے پر غور کرتا رہا ہے، اور اس مضمون میں جو کچھ پیش کیا جارہا ہے اسے اس موضوع پر آخری فیصلہ نہیں سمجھنا چاہئے۔ یہ تو موضوع پر ابتدائی سوچ ہے، اس مضمون کا مقصد مزید تحقیق کے لئے بنیاد فراہم کرنا ہے۔

محدود ذمہ داری کے سوال کے بارے میں کہا جاسکتا ہے کہ یہ جدید کارپوریٹ باڈی کی قانونی شخصیت کے تصور کے ساتھ منسلک ہے، اس تصور کے مطابق ایک جوائنٹ سٹاک کمپنی بذات خود ایک مستقل وجود اور شخص کا درجہ رکھتی ہے جو اس کے شیئر ہولڈرز کے انفرادی وجود اور تشخص سے الگ ہے، یہ الگ وجود بطور فرضی شخص کے ایک قانونی شخصیت رکھتا ہے جو مدعی اور مدعی علیہ بن سکتا ہے، معاہدے کرسکتا ہے، اپنے نام پر جائیداد رکھ سکتا ہے اور تمام معاہدات میں یہ عام شخص والا قانونی درجہ رکھتا ہے۔

یہ باور کیا جاتا ہے کہ بنیادی سوال یہ ہے کہ کیا شرعاً "شخص قانونی" کا تصور قابل قبول ہے یا نہیں؟ اگر ایک دفعہ "شخص قانونی" کا تصور قبول کرلیا جائے اور یہ تسلیم کرلیا جائے کہ "شخص قانونی" کی فرضی نوعیت کے باوجود اس کے نام پر ہونے والے معاہدات کے قانونی اثرات کے بارے میں اس کے ساتھ قدرتی شخص والا معاملہ کیا جائے، اس بات کو اگر تسلیم کرلیا جائے تو ہمیں محدود ذمہ داری کا تصور بھی تسلیم کرنا ہوگا جو کہ پہلے تصور کا ایک منطقی نتیجہ ہے۔ وجہ واضح ہے، اگر حقیقی شخص یعنی ایک انسان دیوالیہ ہوکر مرجائے تو اس کے قرض

خواہ اس کے چھوڑے ہوئے اثاثوں کے علاوہ کسی چیز پر دعویٰ نہیں کر سکتے' اگر اس کی ذمہ داریاں اس کے اثاثوں سے بڑھ جاتی ہیں تو یقینی بات ہے کہ قرض خواہوں کو نقصان اٹھانا پڑے گا اور مقروض شخص کے مرنے کے بعد ان کے لئے چارہ جوئی کا کوئی راستہ نہیں ہے۔

اب اگر ہم یہ تسلیم کرتے ہیں کہ ایک کمپنی ایک شخص قانونی کی حیثیت سے وہی حقوق اور ذمہ داریاں رکھتی ہے جو ایک قدرتی شخص کے ہوتے ہیں تو دیوالیہ کمپنی پر بھی یہی اصول لاگو ہوگا' کمپنی جب دیوالیہ ہو جاتی ہے تو اس کی تصفیہ (Liquidation) کی جاتی ہے اور کسی کمپنی کی تصفیہ (اس کے اثاثے بیچ کر نقد شکل میں تبدیل کرنا) ایک شخص کی موت کی طرح ہے' اس لئے کہ تصفیہ کے بعد کمپنی مزید عرصے تک موجود نہیں رہ سکتی۔ جب ایک حقیقی شخص دیوالیہ ہو کر مر جاتا ہے تو اس کے قرض خواہ نقصان اٹھاتے ہیں تو شخص قانونی کے قرض خواہوں کا بھی نقصان ہو سکتا ہے جبکہ اس کی تصفیہ کے ذریعے اس کی قانونی عمر پوری ہو جائے۔

لہذا بنیادی سوال یہی ہے کہ "شخص قانونی" کا تصور شرعاً قابل قبول ہے یا نہیں۔

"شخص قانونی" جس کا تصور جدید معاشی اور قانونی نظام میں پایا جاتا ہے اس پر اگرچہ اسلامی فقہ کی کتابوں میں بحث نہیں کی گئی لیکن چند ایسی نظائر موجود ہیں جن سے استنباط کر کے شخص قانونی کا تصور نکالا جا سکتا ہے۔

ا۔ وقف:

پہلی نظیر وقف کی ہے' وقف ایک دینی اور قانونی ادارہ ہے جس میں کوئی شخص اپنی جائیداد کا کچھ حصہ کسی دینی یا خیراتی مقصد کے ساتھ خاص کر دیتا ہے'

جائیداد کو جب وقف قرار دے دیا جائے تو وہ اب وقف کرنے والے کی ملکیت نہیں رہتی، جن پر جائیداد وقف کی گئی ہے وہ اس کے حق استعمال یا آمدن سے فائدہ اٹھا سکتے ہیں لیکن وہ اس جائیداد کے مالک نہیں ہیں۔ اس کے مالک اللہ تعالیٰ ہیں۔

بظاہر یہ معلوم ہوتا ہے کہ فقہاء نے وقف کے ساتھ مستقل قانونی وجود والا برتاؤ کیا ہے اور اس کی طرف بعض ایسی خصوصیات منسوب کی ہیں جو قدرتی شخص کی ہوتی ہیں، یہ بات مسلم فقہاء کی طرف سے وقف کے متعلق ذکر کئے گئے دو مسئلوں سے واضح ہو جائے گی۔

پہلا مسئلہ یہ ہے کہ اگر وقف کی آمدن سے کوئی جائیداد خریدی جائے تو وہ خود بخود وقف کا حصہ نہیں بن جائے گی، بلکہ فقہاء فرماتے ہیں کہ یہ خریدی ہوئی جائیداد وقف کی مملوک تصور ہوگی۔(۱) اس سے واضح طور پر معلوم ہوا کہ ایک حقیقی شخص کی طرح وقف بھی کسی جائیداد کا مالک بن سکتا ہے۔

دوسرا مسئلہ یہ ہے کہ فقہاء نے صراحتاً بیان کیا ہے کہ جو رقم مسجد کو بطور عطیہ دی جائے تو وہ وقف کا جز نہیں ہے بلکہ یہ مسجد کی ملکیت میں داخل ہوگی۔(۲)

یہاں پر بھی مسجد کو رقم کا مالک تسلیم کیا گیا ہے یہ اصول بعض مالکی فقہاء نے بھی صراحتاً بیان کیا ہے، انہوں نے بیان کیا ہے کہ مسجد کسی چیز کا مالک بننے کی اہلیت رکھتی ہے۔ مسجد کی یہ اہلیت معنوی (Constructive) ہے جبکہ ایک انسان کی اہلیت حسی (Physical) ہے۔(۱)

---

(۱) الفتاویٰ الہندیہ کتاب الوقف ج ۲ ص ۴۱۷

(۲) حوالہ بالا ج ۳ ص ۴۴۰۔ نیز ملاحظہ ہو اعلاء السنن ج ۱۳ ص ۱۹۸

(۳) دیکھئے: الخرشی علی الخلیل ج ۷ ص ۸۰

ایک اور مالکی فقیہ احمد الدردیر نے کسی مسجد کے نام کی گئی وصیت کو درست قرار دیا ہے اور دلیل میں یہی بات کہی ہے کہ مسجد جائیداد کی مالک بن سکتی ہے' صرف اتنا ہی نہیں بلکہ انہوں نے اس اصول کو پھیلا کر مسافر خانے اور پل پر بھی لاگو کیا ہے بشرطیکہ وہ وقف ہوں۔

ان مثالوں سے یہ بات واضح ہوتی ہے کہ فقہاء نے اس بات کو تسلیم کیا ہے کہ وقف جائیداد کا مالک ہو سکتا ہے' ظاہر ہے کہ وقف کوئی انسان نہیں ہے پھر بھی مالک ہونے کے معاملے میں اس پر انسان والا حکم ہی لگایا ہے' جب ایک مرتبہ اس کی ملکیت قائم ہو گئی تو اس کا منطقی نتیجہ یہ ہو گا کہ وہ اسے بیچ سکے گا' خرید سکے گا وہ دائن (قرض خواہ) اور مدیون (مقروض) بھی ہو سکتا ہے' مدعی اور مدعی علیہ بھی بن سکتا ہے' اس طرح سے شخص قانونی کی تمام خصوصیات اس کی طرف منسوب ہوں گی۔

۲۔ بیت المال:

قدیم فقہی ذخیرے میں "شخص قانونی" کی جو دوسری مثال ملتی ہے وہ بیت المال ہے' چونکہ یہ عوامی اثاثہ ہے اس لئے اسلامی ریاست کے تمام شہری کسی نہ کسی طرح بیت المال سے استفادے کا حق رکھتے ہیں' لیکن کوئی شخص اس کے مالک ہونے کا دعویٰ نہیں کر سکتا' تاہم بیت المال کے بھی کچھ حقوق اور ذمہ داریاں ہوتی ہیں' معروف حنفی فقیہ امام سرخسی "المبسوط" میں فرماتے ہیں:

"بیت المال پر ایسی ذمہ داریاں اور اس کے لئے ایسے حقوق بھی ثابت ہو سکتے ہیں جو مجہول ہوں"۔(۱)

---

(۱) المبسوط للسرخسی ج ۱۴ ص ۳۳

ایک اور جگہ پر فرماتے ہیں:

"اگر اسلامی مملکت کے سربراہ کو فوجیوں کی تنخواہیں دینے کے لئے رقم کی ضرورت ہے، لیکن بیت المال کے خراج والے شعبے میں اسے رقم نہیں ملتی تو وہ تنخواہیں زکوٰۃ والے شعبے سے دے سکتا ہے لیکن زکوٰۃ کے شعبے سے جو رقم لی گئی ہے، وہ خراج کے شعبے کے ذمے قرض تصور ہوگی"۔(۱)

اس سے یہ بات نکلتی ہے کہ نہ صرف یہ کہ بیت المال بلکہ اس کے اندرونی شعبے بھی ایک دوسرے سے قرض لے اور دے سکتے ہیں، ان قرضوں کی ذمہ داری سربراہ مملکت پر عائد نہیں ہوگی بلکہ بیت المال کے متعلقہ شعبے پر عائد ہوگی، اس کا مطلب یہ ہوا کہ بیت المال کا ہر شعبہ اپنا مستقل تشخص اور وجود رکھتا ہے اور اس حیثیت میں وہ رقم بطور قرض لے اور دے سکتا ہے، اس پر دائن اور مدیون والے احکام بھی جاری ہو سکتے ہیں۔ جس طرح "شخص قانونی" مدعی اور مدعی علیہ بن سکتا ہے اسی طرح بیت المال کا یہ شعبہ بھی مدعی یا مدعی علیہ بن سکتا ہے۔ اس کا مطلب یہ ہوا کہ فقہاء اسلام نے بیت المال کے بارے میں "شخص قانونی" کا تصور قبول کر لیا ہے۔

۳۔ خلطت (شراکت):

جوائنٹ سٹاک کمپنی میں "شخص قانونی" کے تصور کے قریب تر ایک اور مثال فقہ شافعی میں ملتی ہے، فقہ شافعی کے ایک طے شدہ اصول کے مطابق اگر ایک سے زائد اشخاص مل کر اپنا مشترکہ کاروبار چلاتے ہیں جس میں دونوں کے

---

(۱) حوالہ سابقہ ج ۳ ص ۱۸

مملوکہ اثاثے ملے جلے ہیں' زکوۃ ان کے مشترکہ اثاثوں پر بحیثیت مجموعی واجب ہوگی اگرچہ ان میں سے کوئی شخص انفرادی طور پر بقدر نصاب مالیت کا مالک نہ ہو' لیکن مجموعی اثاثوں کی کل مالیت نصاب سے زائد ہو تو بھی زکوۃ پورے مشترکہ مال پر واجب ہوگی جس میں اول الذکر شخص کا حصہ بھی شامل ہوگا' اس لئے جس شخص کا حصہ نصاب سے کم ہے وہ مجموعی اثاثوں میں اپنی ملکیت کے تناسب سے زکوۃ کی ادائیگی میں شریک ہوگا جبکہ اگر ہر ایک کی ذاتی اور انفرادی حیثیت پر زکوۃ کا حساب کیا جاتا تو اس پر زکوۃ واجب نہ ہوتی۔

یہی اصول جسے "خلطۃ الشیوع" کہا جاتا ہے جانوروں کی زکوۃ پر زیادہ قوت کے ساتھ لاگو ہوتا ہے' جس کے نتیجے میں بعض اوقات کسی شخص کو اس سے زیادہ زکوۃ ادا کرنا پڑتی ہے اگر اس سے انفرادی حیثیت میں زکوۃ لی جاتی اور کبھی اس سے کم زکوۃ واجب ہوتی ہے۔

اسی وجہ سے حضور اقدس ﷺ نے فرمایا:

"لایجمع بین مفترق ولا یفرق بین مجتمع مخافة الصدقة"

"الگ الگ اثاثوں کو باہم ملاؤ نہیں اور جو مشترک ہیں انہیں الگ الگ نہ کرو تاکہ زکوۃ کی مقدار کم کرو"۔

خلطۃ الشیوع کا یہ اصول فقہ مالکی اور فقہ حنبلی میں بھی تفصیلات کے کچھ فرق کے ساتھ تسلیم کیا گیا ہے' اس اصول کی تہہ میں شخص قانونی کا بنیادی تصور موجود ہے' اس اصول کے مطابق زکوۃ فرد پر واجب نہیں ہوتی بلکہ مشترکہ اثاثہ ہی ہے جس پر زکوۃ لاگو ہوتی ہے' اس کا مطلب یہ ہوا کہ "مشترکہ سٹاک" کے ساتھ مستقل شخص والا معاملہ کیا گیا ہے اور زکوۃ کی ذمہ داری اسی وجود کی طرف منتقل کر دی گئی ہے' یہ اگرچہ بالکلیہ "شخص قانونی" کا تصور نہیں ہے لیکن اس

۴۔ ترکہ مستغرقہ فی الدین:

چوتھی مثال وہ جائیداد ہے جو ایسی میت کا ترکہ ہو جس کی ذمہ داریاں اس کی ترکے میں چھوڑی ہوئی جائیداد سے متجاوز ہوں' اختصار کے لئے ہم اس کا حوالہ "مقروض ترکہ" کہہ کر دے سکتے ہیں۔

فقہاء کے بیان کے مطابق یہ جائیداد میت کی ملکیت بھی نہیں ہے' اس لئے کہ وہ اب زندہ نہیں ہے' نہ ہی یہ وارثوں کی ملک ہے' اس لئے کہ ترکے پر قرض خواہوں کو وارثوں پر ترجیحی حق حاصل ہوتا ہے' یہ قرض خواہوں کی بھی ملکیت نہیں ہے' اس لئے کہ ابھی تک قرضوں کی ادائیگی نہیں ہوئی' ورثۂ اس ترکے پر مطالبے کا حق تو رکھتے ہیں لیکن جب تک عملاً ان کے درمیان یہ تقسیم نہیں ہو جاتا ان کی ملکیت نہیں ہے' چونکہ یہ کسی کی ملکیت نہیں ہے اس لئے اس کا اپنا مستقل وجود ہے۔ اسے مستقل قانونی شخصیت بھی کہا جاسکتا ہے' میت کے ورثہ یا اس کے نامزد منتظمین (اوصیاء) بطور منتظم ان اثاثوں کی دیکھ بھال کریں گے لیکن وہ اس کے مالک نہیں ہیں' تقسیم کر کے قرضوں کے تصفیہ پر کچھ اخراجات بھی ہوتے ہیں' یہ اخراجات بھی اسی ترکے سے پورے کئے جائیں گے۔

اس زاویۂ نگاہ سے اگر دیکھا جائے تو یہ "مستغرق فی الدین ترکہ" اپنا مستقل وجود رکھتا ہے جو بیچ بھی سکتا ہے' خرید بھی سکتا ہے' دائن اور مدیون بھی ہو سکتا ہے' اور "شخص قانونی" والی خصوصیات بیشتر اس میں پائی جاتی ہیں۔ صرف اتنا ہی نہیں' بلکہ اس "شخص قانونی" کی ذمہ داریاں اس کے موجودہ اثاثوں تک ہی محدود ہیں' اگر یہ اثاثے قرضوں کو پورا کرنے کے لئے کافی نہیں ہیں تو قرض خواہ

باقی قرضوں کے لئے ورثہ سمیت کسی سے رجوع نہیں کر سکتے اور ان کے لئے چارہ جوئی کی کوئی صورت نہیں ہے۔

• یہ چند مثالیں ہیں جن میں فقہاء نے قانونی شخصیت کا ذکر کیا ہے جو "شخص قانونی" کے مشابہ ہے' ان مثالوں سے یہ معلوم ہوتا ہے کہ "شخص قانونی" کا تصور اسلامی فقہ کے لئے بالکل اجنبی نہیں ہے' اور اگر ان نظائر کی بنیاد پر کمپنی کی قانونی شخصیت کو تسلیم کر لیا جائے تو غالباً اس پر کوئی بڑا اعتراض نہیں ہو سکتا۔

جیسا کہ پہلے بیان کیا گیا ہے' کسی کمپنی کی محدود ذمہ داری کا سوال "شخص قانونی" کے تصور سے گہرا تعلق رکھتا ہے' اگر شخص قانونی کے ساتھ اس کی ذمہ داریوں اور حقوق میں قدرتی شخص والا برتاؤ کیا جائے تو ہر شخص اپنے مملوکہ اثاثوں کی حد تک ہی ذمہ دار ہوتا ہے' اگر کوئی شخص دیوالیہ ہو کر مر جائے تو اس کی باقی ماندہ ذمہ داریوں کا بوجھ کسی اور پر نہیں ڈالا جا سکتا' چاہے اس کا اس کے ساتھ کتنا ہی قریبی تعلق کیوں نہ ہو' اسی کے ساتھ مشابہت کی بنیاد پر کمپنی کی محدود ذمہ داری کو بھی درست قرار دیا جا سکتا ہے۔

غلام کے مالک کی محدود ذمہ داری:

میں یہاں پر ایک اور مثال کا حوالہ دینا چاہتا ہوں جو کہ جوائنٹ سٹاک کمپنی کی قریب ترین مثال ہے' اس مثال کا تعلق ہمارے ماضی کے اس دور سے ہے جبکہ غلامی رائج تھی اور غلاموں کو ان کے مالکوں کی ملکیت سمجھا جاتا اور ان کی آزادانہ تجارت کی جاتی تھی۔ اگرچہ ہمارے دور کے لحاظ سے غلامی کا ادارہ ایک ماضی کا قصہ ہے لیکن غلاموں کی تجارت سے متعلق مختلف مسائل پر بحث کرتے ہوئے ہمارے فقہاء نے جو قانونی اصول بیان کئے ہیں وہ اب بھی اسلامی فقہ کے

کسی طالب علم کے لئے مفید ہو سکتے ہیں' اور ہم اپنے جدید مسائل کے حل کے لئے ان قواعد کو استعمال کر سکتے ہیں' اس حوالے سے یہ خیال کیا جاتا ہے کہ یہ نظیر زیر غور سوال سے انتہائی متعلق ہے۔

اس زمانے میں غلام دو طرح کے ہوتے تھے' پہلی قسم کے غلام وہ ہوتے تھے جنہیں ان کے مالکوں کی طرف سے کوئی تجارتی معاملہ کرنے کی اجازت نہیں ہوتی تھی' اس طرح کے غلام کو "قن" کہا جاتا تھا' ان کے علاوہ غلاموں کی ایک قسم اور تھی جنہیں ان کے مالکوں کی طرف سے تجارت کی اجازت ہوتی تھی' اس طرح کے غلام کو "العبدللمأذون" کہا جاتا تھا۔ اس طرح کے غلام کو ابتدائی سرمایہ اس کے مالک کی طرف سے فراہم کیا جاتا تھا' لیکن یہ غلام ہر طرح کے تجارتی معاہدے کرنے میں آزاد ہوتا تھا' اس کے کاروبار میں لگا ہوا سرمایہ مکمل طور پر اس کے مالک کا ہوتا تھا' آمدن بھی اسی کی ہوتی تھی اور غلام جو کچھ بھی کماتا تھا وہ اس کے آقا کو اس کی انفرادی اور خصوصی ملکیت کے طور پر ملتا تھا' اگر تجارت کے دوران یہ غلام مقروض ہو جائے تو یہ قرضے اس رقم اور سامان سے ادا کئے جاتے تھے جو غلام کے پاس ہیں' اگر غلام کے پاس موجود نقد اور اشیاء قرضے ادا کرنے کے لئے کافی نہیں ہیں تو قرض خواہ اس غلام کو بیچ کر اس کی قیمت سے اپنے مطالبات پورے کرنے کا حق رکھتے تھے' لیکن اگر غلام کو بیچ کر بھی وہ قرضے پورے نہ ہوں اور وہ غلام مقروض ہونے کی حالت میں ہی مر جائے تو قرض خواہ اپنے باقی ماندہ مطالبات کے لئے اس کے مالک کی طرف رجوع نہیں کر سکتے۔

یہاں آقا حقیقتاً سارے کاروبار کا مالک ہے' غلام تو محض کاروباری معاہدے کرنے کے لئے ایک درمیانی واسطہ اور ذریعہ ہے' غلام کاروبار میں سے کسی چیز کا مالک نہیں ہے' پھر بھی آقا کی ذمہ داری اس کے لگائے ہوئے سرمایہ

اور غلام کی قیمت تک محدود ہے' غلام کی موت کے بعد قرض خواہ آقا کے ذاتی اثاثوں پر کوئی دعویٰ نہیں کرسکتے۔

یہ اسلامی فقہ میں پائی جانے والی قریب ترین مثال ہے جو کہ کمپنی کے شیئر ہولڈرز کی محدود ذمہ داری کے بہت مشابہ ہے۔

ان پانچ نظائر کی بنیاد پر بظاہر یہ معلوم ہوتا ہے کہ "شخص قانونی" اور محدود ذمہ داری کا تصور اسلامی تعلیمات کے خلاف نہیں ہے۔ لیکن اس بات کو اہمیت دی جانی چاہئے کہ محدود ذمہ داری کا تصور لوگوں کو دھوکا دینے اور نفع بخش کاروبار کے نتیجے میں پیدا ہونے والی فطری ذمہ داریوں سے جان چھڑانے کا ذریعہ نہ بنے' لہذا اس تصور کو پبلک کمپنی تک محدود کیا جاسکتا ہے جو کہ اپنے شیئرز عوام الناس کے لئے جاری کرتی ہے اور اس کے شیئر ہولڈرز کی تعداد اتنی زیادہ ہوتی ہے کہ انہیں کاروبار کے روزمرہ کے امور اور اثاثوں سے زائد قرضوں کا ذمہ دار نہیں ٹھہرایا جاسکتا۔

جہاں تک پرائیویٹ کمپنیوں اور شراکتوں (Partnerships) کا تعلق ہے تو محدود ذمہ داری کے تصور کا ان پر اطلاق نہیں ہونا چاہئے' اس لئے کہ عملی طور پر ہر شیئر ہولڈر اور شریک کاروبار کے روزمرہ کے امور کے بارے میں بآسانی معلومات حاصل کرسکتا ہے اور اس کاروبار کی تمام ذمہ داریاں اس پر بھی عائد ہونی چاہئیں۔ البتہ غیر عامل شریک (Sleeping Partner) یا پرائیویٹ کمپنی کے ایسے شیئر ہولڈرز کا استثناء کیا جاسکتا ہے جو کاروبار میں عملاً حصہ نہیں لیتے' اور شرکاء کے درمیان معاہدے کے مطابق ان کی ذمہ داریوں کو محدود کیا جاسکتا ہے۔

اگر معاہدے کے تحت' غیر عامل شریک (Sleeping Partner) کی ذمہ داری محدود ہے تو اسلامی فقہ کے مطابق اس کا مطلب یہ ہوگا کہ اس نے زکام

کرنے والے شرکاء (Working Partners) کو اس بات کی اجازت نہیں دی کہ وہ ایسے قرضے حاصل کریں جو کاروبار کے اثاثوں سے زائد ہوں۔ اس صورت میں اگر کاروبار پر قرضے ایک متعین حد سے تجاوز کر جاتے ہیں تو ان کی ذمہ داری کام کرنے والے شرکاء پر عائد ہوگی جنہوں نے اس حد سے تجاوز کیا ہے۔

مذکورہ بالا بحث کا خلاصہ یہ ہے کہ شرعی نقطۂ نظر سے محدود ذمہ داری کے تصور کو پبلک جوائنٹ سٹاک کمپنیوں اور ایسی کارپوریٹ باڈیز کے لئے درست قرار دیا جاسکتا ہے جو اپنے شیئرز عام لوگوں کے لئے جاری کرتے ہیں' اس تصور کا اطلاق کسی فرم کے غیر عامل شرکاء (Sleeping Partners) اور پرائیویٹ کمپنی کے ان شرکاء پر ہو سکتا ہے جو کاروبار کے انتظام و انصرام میں عملی حصہ نہیں لیتے' لیکن کسی شراکت کے کام کرنے والے شرکاء اور پرائیویٹ کمپنی کے کام میں حصہ لینے والے شرکاء کی ذمہ داری غیر محدود ہونی چاہئے۔

آخر میں ہم وہ بات دوبارہ دہراتے ہیں جس کی ہم نے شروع میں نشاندہی کی تھی کہ محدود ذمہ داری کا مسئلہ چونکہ ایک نیا مسئلہ ہے جس کے شرعی حل کے لئے مشترکہ کوششوں کی ضرورت ہے اس لئے مذکورہ بالا بحث کو اس موضوع پر آخری فیصلہ تصور نہیں کرنا چاہئے۔ یہ محض ابتدائی سوچ کا نتیجہ ہے جس میں مزید بحث و تحقیق کی گنجائش ہے۔

اسلامی بینکوں کی کارکردگی

ایک حقیقت پسندانہ جائزہ

اسلامی بینکاری آج کل ایک ناقابل انکار حقیقت بن چکی ہے' اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کی تعداد مسلسل بڑھ رہی ہے' بڑی مقدار میں سرمائے کے ساتھ نئے اسلامی بینک قائم ہو رہے ہیں' روایتی بینک بھی اسلامی شعبے (Is-lamic Windows) یا ذیلی اسلامی ادارے قائم کر رہے ہیں' حتی کہ غیر مسلم بینک اور مالیاتی ادارے بھی اس میدان میں داخل ہو رہے اور زیادہ سے زیادہ مسلمانوں کو اپنی طرف متوجہ کرنے کے لئے ایک دوسرے سے مقابلہ کر رہے ہیں' لگتا یہ ہے کہ اگلی دہائی میں اسلامی بینکاری کا حجم کم از کم دوگنا ہو جائے گا اور توقع ہے کہ اسلامی بینکوں کے معاملات دنیا کے مالیاتی معاہدوں کے ایک بڑے حصے پر محیط ہوں گے' لیکن قبل اس کے کہ اسلامی مالیاتی ادارے اپنے کاروبار کو وسعت دیں انہیں اپنی گزشتہ دو عشروں کی کارکردگی کا جائزہ لے لینا چاہئے۔ اس لئے کہ ہر نئے نظام کو گزشتہ تجربات سے سبق حاصل کرنا' اپنی سرگرمیوں پر نظر ثانی کرنا اور اپنی خامیوں کا حقیقت پسندانہ انداز میں تجزیہ کرنا پڑتا ہے۔ جب تک ہم اپنی کوتاہیوں اور خوبیوں کا جائزہ نہ لیں اس وقت تک ہم مکمل کامیابی کی طرف بڑھنے کی توقع نہیں رکھ سکتے' اس تناظر میں ہمیں چاہئے کہ ہم شریعت اسلامیہ کی روشنی میں اسلامی بینکوں اور اسلامی مالیاتی اداروں کے آپریشنز کا تجزیہ کریں اور یہ واضح کریں کہ انہوں نے کیا کھویا اور کیا پایا ہے۔

ایک مرتبہ ملائیشیا میں ایک پریس کانفرنس کے دوران راقم الحروف سے

اسلامی معیشت کی طرف پیش رفت میں اسلامی بنکوں کے حصے کے متعلق سوال کیا گیا' میرا جواب بظاہر تضاد کا حامل تھا' میں نے کہا کہ ان کا اسلامی معیشت کی طرف پیش رفت میں بہت بڑا حصہ ہے بھی اور نہیں بھی' اس باب میں اسی جواب پر روشنی ڈالنے کی کوشش کی گئی ہے۔

جب یہ کہا گیا کہ ان کا بہت بڑا کردار اور حصہ ہے تو اس سے مراد یہ ہے کہ اسلامی بینکوں کی یہ نمایاں کامیابی ہے کہ انہوں نے ایسے مالیاتی ادارے بنا کر جن کا مقصد شریعت کی پیروی ہے ایک بہت بڑا راستہ نکالا ہے' یہ مسلمانوں کا ایک سہانا خواب تھا کہ غیر سودی معیشت قائم ہو' لیکن اسلامی بینکنگ محض تصور ہی تھا جس پر تحقیقی مقالہ جات میں بحث کی جاتی تھی اور اس کا کوئی عملی نمونہ موجود نہیں تھا' یہ اسلامی بینک اور اسلامی مالیاتی ادارے ہی تھے جنہوں نے اس نظریے اور تصور کو عملی جامہ پہنایا اور اس نظریاتی تصور کی زندہ اور عملی مثال قائم کی' اور انہوں نے یہ کام ایک ایسے ماحول میں کیا جہاں یہ دعویٰ کیا جاتا تھا کہ کوئی بھی مالیاتی ادارہ سود کے بغیر چل ہی نہیں سکتا۔

حقیقت یہ ہے کہ اسلامی بینکوں کا یہ بڑا جرأت مندانہ قدم تھا کہ وہ یہ پختہ عزم لے کر آگے بڑھے کہ ان کے تمام معاہدات شریعت اسلامیہ کے مطابق ہوں گے اور ان کی تمام سرگرمیاں سود میں ملوث ہونے سے پاک ہوں گی۔

ان اسلامی بینکوں کا ایک بہت بڑا حصہ یہ ہے کہ چونکہ یہ بینک شرعی نگرانی کے بورڈز کے ماتحت تھے اس لئے انہوں نے ماہرین شریعت کے سامنے جدید کاروبار سے متعلق متنوع سوالات پیش کئے' جس سے انہیں نہ صرف یہ کہ موجودہ تجارت اور کاروبار کو سمجھنے کا موقع ملا بلکہ شریعت کی روشنی میں ان کا جائزہ لے کر علاوہ ازیں شرعاً قابل قبول متبادل پیش کرنے کا بھی موقع ملا۔

یہ بات ضرور سمجھ لینی چاہئے کہ جب ہم یہ کہتے ہیں کہ اسلام ہر ایسے مسئلے کا تسلی بخش حل پیش کرتا ہے جو آنے والے کسی بھی وقت میں کسی بھی صورت حال میں پیش آئے تو اس کا مطلب یہ نہیں ہوتا کہ قرآن کریم، سنت رسول اللہ ﷺ اور مسلمان علماء کے استنباط کردہ احکامات میں ہماری سماجی و معاشی زندگی کی ہر ہر تفصیل بیان کردی گئی ہے، بلکہ مقصد یہ ہوتا ہے کہ قرآن کریم اور سنت رسول اللہ ﷺ نے وسیع اور عمومی ضابطے مقرر فرمادیئے ہیں جن کی روشنی میں ہر دور کے علماء اپنے زمانے کی نئی صورت حال کے احکام نکال لیتے ہیں، اس نئی صورت حال کے متعلق خاص حکم شرعی تک پہنچنے کے لئے ماہرین شریعت کو بڑا اہم کردار ادا کرنا پڑتا ہے۔ انہیں ہر سوال پر قرآن و سنت میں طے کردہ اصولوں اور اسلامی فقہ کی کتابوں میں بیان کردہ قواعد کی روشنی میں غور کرنا پڑتا ہے۔ اس عمل کو "استنباط" اور "اجتہاد" کہا جاتا ہے، اجتہاد و استنباط کے اس عمل نے اسلامی فقہ کو علم و حکمت کی ایسی دولت عطا فرمائی ہے جس کے ہم پلہ کوئی اور مذہب نظر نہیں آتا۔ ایک ایسے معاشرے میں جہاں شریعت اپنے پورے اثر و نفوذ کے ساتھ نافذالعمل ہو وہاں اجتہاد و استنباط کا مسلسل جاری عمل اسلامی فقہی ورثے میں نئے قواعد و ضوابط اور تصورات شامل کرتا رہتا ہے، جس کی وجہ سے یہ بات آسان ہو جاتی ہے کہ تقریباً ہر صورت حال کا واضح حکم اسلامی فقہ کی کتابوں میں تلاش کیا جائے۔ لیکن گزشتہ چند صدیوں کے دوران مسلمانوں کے سیاسی انحطاط نے اس عمل کو کافی حد تک روکے رکھا، بہت سے اسلامی ممالک براہ راست غیر مسلم حکمرانوں کے تسلط میں تھے جنہوں نے طاقت کے زور پر لادین نظام حکومت نافذ کیا اور مسلمانوں کی سماجی، معاشی زندگی کو شرعی ہدایات سے محروم رکھا، اور اسلامی احکامات، عبادات، دینی تعلیم اور بعض ملکوں میں نکاح و

طلاق اور وراثت کے مسائل تک محدود ہو کر رہ گئے' جہاں تک سیاسی اور معاشی سرگرمیوں کا تعلق ہے تو ان میں شریعت کی حاکمیت کو کلی طور پر نظر انداز کردیا گیا۔

جس طرح کسی بھی قانونی نظام کے ارتقاء کا انحصار اس کے عملی اطلاق و نفاذ پر ہوتا ہے۔ اسی طرح کاروبار و تجارت کے بارے میں اسلامی قانون کے ارتقاء کو بھی اسی صورت حال کا سامنا کرنا پڑا۔ بازار میں جتنے بھی کاروباری معاہدات سیکولر تصورات پر مبنی ہوتے رہے انہیں بہت کم ماہرین شریعت کے سامنے ان کا شریعت کی روشنی میں جائزہ لینے کے لئے پیش کیا گیا۔ یہ درست ہے کہ اس عرصے میں بھی بعض باعمل مسلمانوں نے بعض عملی سوالات علماء شریعت کے سامنے پیش کئے جن کا حکم علماء نے فتویٰ کی صورت میں بیان کیا' جس کا ایک ٹھوس مجموعہ اب بھی دستیاب ہے' لیکن ان فتاوی کا تعلق عموماً انفرادی مسائل سے تھا اور ان سے ان لوگوں کی انفرادی ضرورتیں ہی پوری ہوئیں۔

اسلامی بینکوں کی یہ سب سے بڑی خدمت ہے کہ ان کے کاروبار کے وسیع میدان میں آنے کی وجہ سے اسلامی قانونی نظام کے ارتقاء کا پہیہ دوبارہ چالو ہوا ہے' اکثر اسلامی بینک شریعہ نگرانی بورڈز کے ماتحت کام کر رہے ہیں۔ یہ بینک اپنی روزمرہ کی مشکلات و مسائل ماہرین شریعت کے سامنے پیش کرتے ہیں جو کہ اسلامی اصول و قواعد کی روشنی میں ان کے بارے میں خاص احکام جاری کرتے ہیں' اس طریق کار سے صرف اتنا ہی نہیں کہ ماہرین شریعت نئی کاروباری صورت حال سے زیادہ واقف ہوتے ہیں بلکہ یہ علماء اپنے استنباطی عمل کے ذریعے اسلامی فقہ کے ارتقاء کا بھی ذریعہ بنتے ہیں۔ لہذا اگر کسی عمل کو ماہرین شریعت غیر اسلامی قرار دیتے ہیں تو علماء شریعت اور اسلامی بینکوں کی انتظامیہ کی مشترکہ

کوششوں کے ذریعے ان کے مناسب متبادل بھی تلاش لئے جاتے ہیں۔ شریعہ بورڈز کی قراردادوں سے اب تک دسیوں جلدیں تیار ہو چکی ہیں۔ اسلامی بینکوں کا معیشت کو اسلامی بنانے میں یہ ایک ایسا حصہ ہے جس کی اہمیت کو کم نہیں کیا جاسکتا۔

ان اسلامی بینکوں کا ایک اور بڑا کردار یہ ہے کہ انہوں نے خود کو انٹرنیشنل مارکیٹ میں شامل کر لیا ہے' اور اسلامی بینکاری روایتی بینکاری سے ممتاز ہونے کی حیثیت سے پوری دنیا میں تدریجاً متعارف ہو رہی ہے' یہ تشریح ہے میرے اس تبصرے کی کہ اسلامی بینکوں کا اس کام میں بڑا حصہ ہے۔

دوسری طرف ان بینکوں کی کارکردگی میں بہت سی کوتاہیاں بھی ہیں جن کا سنجیدگی کے ساتھ تجزیہ ہونا چاہیے۔

سب سے پہلی بات تو یہ ہے کہ اسلامی بینکنگ کا تصور ایک معاشی فلسفے پر مبنی ہے جو شریعت کے اصول و احکام کی تہ میں موجود ہے۔ غیر سودی بینکاری کے تناظر میں اس فلسفے کا ہدف ہر قسم کے استحصال سے پاک تقسیم دولت میں عدل کا قیام ہے۔ جیسا کہ میں نے اپنے مختلف مضامین میں بیان کیا ہے کہ سود میں مستقل رخ امیر کی حمایت میں اور عام آدمی کے مفادات کے خلاف ہوتا ہے' امیر صنعتکار بینکوں سے بڑی مقدار میں قرضے لے کر عام کھاتہ داروں کی رقوم کو اپنے بڑے نفع آور منصوبوں میں استعمال کرتے ہیں' بہت بڑا نفع حاصل کرنے کے بعد یہ لوگ عام کھاتہ داروں کو معمولی سی شرح سود کے علاوہ اپنے نفع میں شریک نہیں ہونے دیتے' اور یہ معمولی سی مقدار بھی اپنی مصنوعات کی لاگت میں شامل کر کے (اور ان کی اتنی قیمت بڑھا کر) واپس لے لی جاتی ہے اس لئے اگر کلی سطح (Macro Level) پر دیکھا جائے تو یہ عام کھاتہ داروں کو کچھ بھی نہیں دیتے'

جبکہ اگر بہت زیادہ خسارہ ہو جائے جس کی وجہ سے یہ دیوالیہ ہو جائیں اور اس کے نتیجے میں خود بینک بھی دیوالیہ ہو جائے تو سارا خسارہ کھاتہ داروں کو برداشت کرنا ہوتا ہے' اس طریقے سے سود' دولت کی تقسیم میں بے انصافی اور عدم توازن پیدا کرتا ہے۔

اسلامی تمویل میں صورت حال اس سے مختلف ہے' شریعت کی رو سے تمویل (Financing) کا مثالی طریقہ مشارکہ ہے جہاں نفع اور نقصان دونوں میں دونوں فریق متناسب طور پر شریک ہوتے ہیں' مشارکہ کھاتہ داروں کو کاروبار سے حقیقتاً حاصل ہونے والے منافع میں حصہ دار ہونے کے زیادہ بہتر مواقع فراہم کرتا ہے' اور یہ نفع عام حالات میں شرح سود سے کافی زیادہ ہو سکتا ہے' چونکہ نفع کا اس وقت تک تعین نہیں ہو سکتا جب تک کہ متعلقہ اشیاء مکمل طور پر بیچ نہ دی جائیں اس لئے کھاتہ داروں (Depositors) کو ادا شدہ نفع مصنوعات کی لاگت میں شامل نہیں کیا جاسکتا' اس لئے سودی نظام کے برعکس کھاتہ داروں کو ادا شدہ نفع قیمت میں اضافہ کر کے واپس وصول نہیں کیا جاسکتا۔

اسلامی بینکاری کے اس فلسفے کو اس وقت تک عملی حقیقت نہیں بنایا جاسکتا جب تک کہ اسلامی بینک مشارکہ کے استعمال کو وسعت نہ دیں' یہ صحیح ہے کہ مشارکہ کے استعمال میں کچھ عملی مشکلات ہیں خصوصاً موجودہ ماحول میں جہاں اسلامی بینک تنہائی میں اور عموماً متعلقہ حکومتوں کے تعاون کے بغیر کام کر رہے ہیں' لیکن پھر بھی یہ حقیقت اپنی جگہ پر ہے کہ اسلامی بینکوں کو تدریجی مراحل میں مشارکہ کی طرف بڑھنا اور انہیں تمویل مشارکہ کا حجم بڑھانا چاہئے' بد قسمتی سے اسلامی بینکوں نے اسلامی بینکاری کے اس بنیادی تقاضے کو نظر انداز کیا ہوا ہے اور مشارکہ کے استعمال کی طرف پیش رفت کی قابل ذکر کوششیں موجود نہیں ہیں'

حتی کہ تدریجی طریقے سے اور منتخب بنیادوں پر بھی نہیں ہیں' اس صورت حال کا نتیجہ چند ناموافق عناصر کی صورت میں ظاہر ہوا۔

پہلے نمبر تو یہ کہ اسلامی بینکاری کا بنیادی فلسفہ نظر انداز شدہ نظر آتا ہے' دوسری بات یہ کہ مشارکہ کے استعمال کو نظر انداز کرنے کی وجہ سے اسلامی بینک مرابحہ اور اجارہ کے استعمال پر مجبور ہوتے ہیں' اور یہ استعمال بھی روایتی معیارات مثلاً LIBOR وغیرہ کے فریم ورک میں ہوتا ہے' جس کی وجہ سے آخری نتیجہ مادی طور پر سودی معاملے سے مختلف نہیں ہوتا' میں ان لوگوں کی تائید نہیں کر رہا جو روایتی بینکوں کے معاملات اور مرابحہ و اجارہ میں کوئی فرق محسوس نہیں کرتے یا جو مرابحہ اور اجارہ کے بارے میں وہی کاروبار مختلف نام سے جاری رکھنے کا اعتراض کرتے ہیں۔ اس لئے کہ اگر اجارہ اور مرابحہ کو ضروری شرائط کے ساتھ استعمال کیا جائے تو ان میں فرق کی بہت سی وجوہ ہیں جو انہیں سودی معاملے سے ممتاز کرتی ہیں' لیکن اس بات کا کوئی انکار نہیں کر سکتا کہ یہ دو ذریعے اصلاً شریعت میں طریقہ ہائے تمویل نہیں ہیں' علماء شریعت نے انہیں تمویل کے لئے استعمال کرنے کی اجازت صرف ان صورتوں میں دی ہے جہاں مشارکہ قابل عمل نہ ہو' اور یہ اجازت بھی خاص شرائط کے ساتھ دی ہے' اس اجازت کو دائمی ضابطے کے طور پر نہیں لینا چاہئے' اور ایسا نہیں ہونا چاہئے کہ بینک کے تمام معاملات مرابحہ و اجارہ کے گرد گھومتے رہیں۔

تیسری بات یہ ہے کہ جب عوام کو یہ حقیقت معلوم ہوگی کہ اسلامی بینکوں میں ہونے والے معاملات سے حاصل ہونے والی آمدن روایتی بینکوں ہی کی طرح ہے تو وہ اسلامی بینکوں کے عمل کے بارے میں شکوک و شبہات کا شکار ہوں گے۔

چوتھی بات یہ کہ اگر اسلامی بینکوں کے تمام معاملات مذکورہ بالا ذریعوں (مرابحہ' اجارہ) پر مبنی ہوں تو عوام کے سامنے ان بینکوں کے حق میں دلائل دینا مشکل ہو جائے گا' خاص طور غیر مسلموں کے سامنے جو یہ محسوس کریں گے کہ یہ دستاویزات کے توڑ مروڑ کے علاوہ کچھ بھی نہیں ہے۔

بہت سے اسلامی بینکوں میں یہ بات محسوس کی گئی ہے کہ ان میں مرابحہ و اجارہ کو بھی ان کے شرعاً مطلوب طریق کار کے مطابق اختیار نہیں کیا جاتا' مرابحہ کا بنیادی تصور یہ تھا کہ کوئی چیز خرید کر اسے گاہک کو مؤجل ادائیگی پر نفع کے خاص تناسب کے ساتھ بیچ دیا جائے' شرعاً یہ ضروری ہے کہ اس چیز کے آگے بیچنے سے پہلے وہ چیز بینک کی ملکیت اور کم از کم اس کے معنوی قبضے میں آجائے' جس عرصے میں وہ چیز بینک کے قبضے اور ملکیت میں ہے اتنی دیر وہ اس کے ضمان (Risk) میں ہو' یہ محسوس کیا گیا ہے کہ بہت سے اسلامی بینک اور مالیاتی ادارے اس معاملے کے بارے میں بہت سی غلطیوں کا ارتکاب کرتے ہیں۔

بعض مالیاتی اداروں نے یہ مفروضہ قائم کر رکھا ہے کہ مرابحہ تمام عملی مقاصد کے لئے سود کا قائم مقام ہے' یہی وجہ ہے کہ یہ بعض اوقات ایسی صورت میں بھی مرابحہ کا عقد کر لیتے ہیں جبکہ کلائنٹ کو فوری اخراجات (Overhead Expenses) کے لئے فنڈز درکار ہوتے ہیں۔ جیسے تنخواہوں کی ادائیگی' ایسی اشیاء و خدمات کے بلوں کی ادائیگی جنہیں پہلے استعمال کیا جاچکا ہے۔ ظاہر ہے کہ اس صورت میں کوئی مرابحہ نہیں ہو سکتا اس لئے کہ بینک کوئی چیز خرید ہی نہیں رہا۔

بعض صورتوں میں کلائنٹ اپنے طور پر کسی بینک کے ساتھ معاہدے سے پہلے چیز خرید لیتا ہے اور مرابحہ بائی بیک (Buy Back) کے طور پر کر لیا جاتا ہے یہ بھی اسلامی اصولوں کے خلاف ہے' اس لئے کہ بائی بیک کو متفقہ طور پر

شرعاً ناجائز قرار دیا گیا ہے۔

بعض صورتوں میں خود کلائنٹ ہی کو بینک کی طرف سے اس بات کا وکیل بنادیا جاتا ہے کہ وہ متعلقہ چیز خریدے اور اسے حاصل کرنے کے بعد اپنے آپ ہی کو بیچ دے' یہ طریقہ مرابحہ کے جواز کی بنیادی شرائط کے مطابق نہیں ہے' اگر کلائنٹ ہی کو چیز کی خریداری کے لئے وکیل بنانا ہو تو یہ ضروری ہے کہ اس کی وکیل ہونے کی حیثیت اور خریدار ہونے کی حیثیت الگ الگ ہوں' جس کا مطلب یہ ہے کہ یہ ضروری ہے کہ کلائنٹ وہ چیز بینک کی طرف سے خریدنے کے بعد بینک کو مطلع کرے کہ اس نے اس کی طرف سے وہ چیز خریدلی ہے' اس کے بعد بینک باقاعدہ ایجاب و قبول کے ساتھ وہ چیز اسے بیچے' اور ایجاب و قبول فیکس یا ٹیلیکس وغیرہ کے ذریعے بھی ہو سکتا ہے۔

جیسا کہ پہلے بیان کیا گیا ہے مرابحہ بیع کی ایک قسم ہے اور شریعت کا یہ طے شدہ اصول ہے کہ قیمت بیع کے وقت متعین ہو جانی چاہئے' جب فریقین نے قیمت متعین کرلی تو بعد میں یک طرفہ طور پر اس میں کمی بیشی نہیں ہو سکتی۔ یہ بھی دیکھا گیا ہے کہ بعض مالیاتی ادارے ادائیگی میں تاخیر کی وجہ سے مرابحہ کی قیمت میں اضافہ کرلیتے ہیں جو کہ شرعاً جائز نہیں ہے' بعض مالیاتی ادارے نادہندگی کی صورت میں مرابحہ کے اندر رول اور (Roll-Over) کرلیتے ہیں' ظاہر ہے کہ یہ عمل بھی شرعاً جائز نہیں ہے' اس لئے کہ جب ایک چیز ایک گاہک کو ایک مرتبہ بیچ دی گئی تو اسی گاہک کو وہ چیز دوبارہ نہیں بیچی جاسکتی۔

اجارہ کے معاملہ میں بھی شریعت کے بعض تقاضوں کو عموماً نظر انداز کر دیا جاتا ہے' اجارہ کے صحیح ہونے کے لئے ایک شرط یہ ہے کہ موجر (Lessor) اجارہ شدہ اثاثہ کی ملکیت سے تعلق رکھنے والا رسک قبول کرے اور یہ

کہ وہ مستاجر (Lessee) کو اس چیز کے استعمال کا حق فراہم کرے جس کے بدلے میں وہ کرایہ (Rent) ادا کرے گا۔ یہ دیکھا گیا ہے کہ اجارہ کے بہت سے معاہدات میں ان قواعد کی خلاف ورزی کی جاتی ہے۔ حتیٰ کہ اجارہ پر دیئے گئے اثاثے کے آفت سماویہ کی وجہ سے تباہ ہو جانے کی صورت میں مستاجر سے یہ مطالبہ کیا جاتا ہے کہ وہ کرایہ ادا کرتا رہے' جس کا مطلب یہ ہوا کہ موجر ملکیت کا ضمان (Risk) بھی قبول نہیں کرتا ہے اور مستاجر کو حق استعمال بھی مہیا نہیں کرتا' اس نوعیت کا اجارہ شریعت کے بنیادی اصولوں کے خلاف ہے۔

اسلامی بینکاری ان اصولوں پر مبنی ہے جو روایتی بینکاری نظام کے اصولوں سے مختلف ہیں' اس لئے یہ بات منطقی ہے کہ نفع آوری میں ان دونوں کے نتائج بھی لازمی طور پر ایک جیسے نہ ہوں' ہو سکتا ہے کہ بعض حالات میں اسلامی بینک زیادہ کما لے اور یہ بھی ہو سکتا ہے کہ بعض صورتوں میں تھوڑا کمائے۔ اگر ہمارا ہدف یہ ہو کہ ہم نے نفع کے معاملے میں روایتی بینکوں کے ساتھ برابری کرنی ہے تو ہمارے لئے خالص اسلامی اصولوں پر مبنی اپنا نظام قائم کرنا مشکل ہوگا' جب تک اسلامی بینکوں میں سرمایہ لگانے والے' ان کی انتظامیہ اور ان کے گاہک اس حقیقت کو نہیں اپناتے اور مختلف نتائج (جن کا ناپسندیدہ ہونا لازمی نہیں) کو قبول نہیں کرتے اس وقت تک یہ اسلامی بینک مصنوعی طریقوں کو استعمال کرتے رہیں گے لور خالص اسلامی سسٹم وجود میں نہیں آئے گا۔

اسلامی اصولوں کے مطابق کاروباری معاملات کو معاشرے کے اخلاقی مقاصد سے الگ تھلگ نہیں کیا جاسکتا' اس لئے اسلامی بینکوں سے یہ توقع کی جاتی تھی کہ وہ نئی مالیاتی پالیسیاں اپنائیں گے اور سرمایہ کاری کے نئے ذرائع تلاش کریں گے جس سے ترقی کی حوصلہ افزائی اور چھوٹی سطح کے تاجروں کو اپنی معاشی

سطح بلند کرنے میں مدد ملے گی' بہت کم اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں نے اس طرف توجہ کی ہے' روایتی مالیاتی اداروں کے برعکس جن کا مقصد ہی محض زیادہ سے زیادہ نفع کمانا ہے اسلامی بینکوں کو چاہئے کہ وہ معاشرے کی ضرورتوں کی تکمیل کو بھی اپنے مقاصد میں سے ایک مقصد بنائیں اور ان طریقوں کو ترجیح دیں جو عام شخص کو اپنا معیار زندگی بلند کرنے میں مدد دے۔ انہیں چاہئے کہ وہ ہاؤس فنانسنگ' گاڑیوں کی تمویل اور آبادکاری کی تمویل کی نئی سکیمیں چھوٹے تاجروں کے لئے ایجاد کریں' یہ میدان ابھی تک اسلامی بینکوں کی توجہ کا منتظر ہے۔

اسلامی بینکاری کے کیس کو اس وقت تک آگے نہیں بڑھایا جاسکتا جب تک کہ بینکوں کے باہمی معاملات کا ایسا نظام نہ قائم کرلیا جائے جو اسلامی اصولوں کے مطابق ہو' اس طرح کے کسی نظام کے فقدان کی وجہ سے اسلامی بینک اپنی قلیل مدتی سیولت (Liquidity) کی ضرورتوں کو پورا کرنے کے لئے روایتی بینکوں کی طرف رجوع کرنے پر مجبور ہوتے ہیں اور یہ بینک ایسی سہولت واضح یا چھپے ہوئے سود کے بغیر فراہم نہیں کرتے' اسلامی اصولوں پر مبنی بینکوں کے باہمی تعلقات کا قیام اب کوئی مشکل معلوم نہیں ہونا چاہئے' اس لئے کہ اسلامی مالیاتی اداروں کی تعداد آج کل دو سو کے لگ بھگ ہے' یہ بینک مرابحہ اور اجارہ کو ملا کر ایک فنڈ قائم کرسکتے ہیں جس کے یونٹس فوری ضرورت کے معاہدات کے لئے بھی استعمال ہوسکتے ہیں' اگر یہ بینک اس طرح کا فنڈ قائم کرلیں تو اس سے بہت سے مسائل حل ہوسکتے ہیں۔

آخری بات یہ کہ اسلامی بینکوں کو اپنا ایک الگ کلچر تشکیل دینا چاہئے' ظاہر ہے کہ اسلام بینکاری کے معاہدات تک محدود نہیں ہے' یہ تو اصول و ضوابط کا ایسا مجموعہ ہے جو پوری انسانی زندگی پر حاوی ہے' اس لئے "اسلامی" بننے کے

لئے اتنا ہی کافی نہیں ہے کہ اسلامی اصولوں پر مبنی معاہدات ڈیزائن کر لئے جائیں' بلکہ یہ بھی ضروری ہے کہ ادارے کے عمومی رویے اور اس کے عملے سے اسلامی تشخص کے آثار نمایاں ہوں جس کی وجہ سے وہ روایتی اداروں سے ممتاز نظر آئے' اس کے لئے ادارے اور اس کی انتظامیہ کے عمومی رجحان میں تبدیلی ضروری ہے۔

عبادات کے متعلق اسلامی فرائض اور اخلاقی روایات ایسے ادارے کے ماحول میں نمایاں ہوں جو خود کو اسلامی کہلاتا ہے۔ یہ ایک ایسا میدان ہے جس میں شرق اوسط کے بعض اسلامی اداروں نے پیش رفت کی ہے' لیکن یہ پوری دنیا کے اسلامی بینکوں اور مالیاتی اداروں کا امتیازی وصف ہونا چاہئے' اس میدان میں بھی شریعہ بورڈز کی راہنمائی حاصل کرنی چاہئے۔

جیسا کہ شروع میں واضح کر دیا گیا تھا' اس بحث کا مقصد اسلامی بینکوں کی حوصلہ شکنی کرنا یا ان کی خامیاں تلاش کرنا نہیں ہے' بلکہ مقصد صرف یہ ہے کہ انہیں اس بات پر آمادہ کیا جائے کہ وہ اپنی کارکردگی کا شرعی نقطۂ نظر سے جائزہ لیں اور اپنے طریقہ ہائے کار کی تشکیل اور پالیسیوں کے تعین میں حقیقت پسندانہ سوچ اپنائیں۔

فرہنگ

Glossary

الف

آبادکاری کی تمویل: زوال پذیر کاروبار کو بہتر بنانے یا بے گھر لوگوں کو آباد کرنے کے لئے سرمایہ فراہم کرنا۔

آپریشنز: معاملات کارکردگی

آجر: وہ شخص جو کسی عمل پیدائش (پروڈکشن) کا ارادہ کر کے دیگر عاملین پیدائش (زمین' محنت اور سرمایہ) کو اس کام کے لئے اکٹھا کرتا' انہیں کام میں لگاتا اور اس کاروبار میں نفع نقصان کا خطرہ مول لیتا ہے' یہ ایک شخص بھی ہو سکتا ہے اور ایک جماعت بھی۔ اصطلاح میں اسے "تنظیم" بھی کہتے ہیں۔

آفت سماویہ: آسمانی آفت' ایسا عارض جو انسان کے اختیار سے باہر ہو۔

اصیل: وہ شخص جو اپنے لئے معاملات کر رہا ہو' کسی دوسرے کی طرف سے وکیل نہ ہو۔

ب

بائی بیک (Buy Back) : کوئی چیز ایک شخص سے خرید کر اسی کو واپس بیچ دینا' مرابحہ میں اس سے مراد یہ ہے کہ کلائنٹ (خریدار) اور بینک کے درمیان جس چیز پر بیع مرابحہ ہورہی ہے وہ پہلے سے خریدار کے پاس موجود ہے' بینک اس سے یہ چیز نقد کم قیمت پر خرید کر فوراً ہی نفع پر اسی کو دوبارہ ادھار بیچ دیتا ہے۔ اس طرح بینک اپنا نفع کما لیتا ہے۔ بائی بیک کی یہ صورت ظاہر ہے ناجائز ہے۔ کیونکہ سودی قرض ہی کی ایک شکل ہے۔

بل آف ایکسچینج : جب کوئی شخص کسی تاجر سے کوئی مال خریدتا ہے اور خریدار اس مال کی قیمت نقد ادا نہیں کرتا بلکہ ادائیگی آئندہ کسی تاریخ میں طے ہوتی ہے تو تاجر اپنے خریدار کے نام بل بناتا ہے۔ اس بل کو دستاویزی شکل دینے کے لئے خریدار اسے منظور کر کے اس پر اپنے دستخط کردیتا ہے۔ یہ دستاویز "بل آف ایکسچینج" کہلاتی ہے' اردو میں اسے "ہنڈی" بھی کہا جاتا ہے۔

افراط زر : معاشیات کی اصطلاح میں "افراط زر" سے مراد ایسی صورتحال ہوتی ہے جس میں زر کا پھیلاؤ زیادہ ہوجانے کی وجہ سے اشیاء و خدمات کی مجموعی طلب ان کی رسد کے مقابلے میں بڑھ جائے اور قیمتوں کا رجحان بلندی کی طرف ہوجائے۔ لیکن عرف عام میں "افراط زر" سے اشیاء و خدمات کی قیمتوں میں اضافہ مراد لیا جاتا ہے۔

اکاؤنٹ ہولڈر : بینک کے کھاتہ دار' وہ لوگ جو بینک میں اپنے اکاؤنٹ کھلواتے ہیں۔

ایجاب : کسی عقد مثلاً کوئی چیز خریدنے یا فروخت کرنے کی پیشکش۔

ایل سی : وہ ضمانت نامہ جو درآمد کنندہ' برآمد کنندہ کو اس بات کا اعتماد دلانے کے لئے کہ وہ مال وصول ہونے پر قیمت کی ادائیگی بروقت کردے گا' بینک سے حاصل کرتا ہے' اس میں بینک برآمد کنندہ کو اس بات کی ضمانت دیتا ہے کہ اگر درآمد کنندہ (مشتری) کو یہ چیز فروخت کر دی جائے تو ذمہ دار میں ہوں گا۔ بینک سے ایسا ضمانت نامہ حاصل کرنے کو اردو میں "ایل سی کھلوانا" کہتے ہیں۔

اوپن اینڈ فنڈ : ایسا سرمایہ کاری کا فنڈ جس کے یونٹ دوبارہ خریدنے کا فنڈ کی طرف سے وعدہ ہو۔

پ

پرامیسری نوٹ : قرض خواہ اور مقروض کے درمیان لکھی جانے والی وہ دستاویز جس میں مقروض اس بات کا وعدہ کرتا ہے کہ وہ ایک متعین تاریخ پر قرض کی رقم ادا کردے گا۔ یہ دستاویز اپنی ایک قانونی حیثیت رکھتی ہے۔ لہٰذا اس کی بنیاد پر مقروض کو مقررہ تاریخ میں ادائیگی پر مجبور کیا جاسکتا ہے۔

ت

تمسکات : نفع بخش دستاویزات جو اپنے حامل کی کسی کاروبار میں سرمایہ کاری یا کسی قرض کی نمائندگی کرتی ہوں۔ عموماً ان دستاویزات کی ثانوی بازار میں خرید و فروخت ہوتی ہے۔

تمویل : (Finance) تجارتی اور پیداواری مقاصد کے لئے افراد یا کمپنیوں کو رقوم فراہم کرنا۔

تمویلی خدمات : پیداواری مقاصد کے لئے رقوم فراہم کرنے کے لئے انجام دیے جانے والے امور۔

تمویل کار : پیداواری مقاصد کے لئے رقوم فراہم کرنے والا فرد یا ادارہ (Financier)

تخفیض : دیکھئے "لیکویڈیشن"

تنظیم : دیکھئے "آجر"۔

تطہیر : (Purification) کسی فنڈ کی مجموعی آمدن تو حلال ہو' لیکن بعض کمپنیوں کے منافع مقسمہ میں سود کا کچھ عنصر شامل ہونے کی وجہ سے نفع کا کچھ حصہ ناجائز اور حرام ہو' فنڈ کے شرکاء کو نفع تقسیم کرنے سے پہلے اس حرام حصے کو الگ کر کے صدقے کے ثواب کی نیت کے بغیر خیراتی کام پر خرچ کر دینا۔

ج

جننگ فیکٹری : کپاس بیلنے کا کارخانہ

جوائنٹ اسٹاک کمپنی : ایسی کاروباری مہم جس میں لگائے جانے والے سرمائے کو چھوٹی چھوٹی اکائیوں (مثلاً دس' دس روپے) میں تقسیم کر کے لوگوں کو کاروبار میں سرمایہ کاری کی دعوت دی جاتی ہے' لوگ کمپنی کو سرمایہ فراہم کر کے ہر اکائی کے بدلے ایک سرٹیفکیٹ (شیئر) حاصل کرتے ہیں لور کاروبار کا سالانہ منافع ان شیئر ہولڈرز میں ان کی سرمایہ کاری کے تناسب سے تقسیم کر دیا جاتا ہے۔ تفصیل کے لیے ملاحظہ ہو۔ "اسلام اور جدید معیشت و تجارت"۔

ح

حاضر سودا : نقد سودا' ایسا سودا جس میں فروخت شدہ چیز پر خریدار کا فوراً قبضہ کرا دیا جائے۔

حق حقباس : نقد سودے میں فروخت شدہ چیز کی قیمت وصول کرنے کے لئے وہ چیز خریدار کے حوالے نہ کرنا۔

خ

خدمات : انسان کی وہ ذہنی یا جسمانی کاوشیں جن کے صلے میں اسے مالی معاوضہ حاصل ہو، مثلاً ملازمت، وکالت وغیرہ

ڈ

ڈیویڈنڈ : کمپنی کا وہ سالانہ منافع جو حاملینِ حصص (شیئر ہولڈرز) میں تقسیم کیا جاتا ہے۔

ذ

ذاتی منافع کا محرک : تجارتی اور معاشی سرگرمیوں میں اپنی ذات کے لیے منافع حاصل کرنے کا جذبہ

ر

رسد : معاشیات کی اصطلاح میں کسی بھی چیز کی وہ مجموعی مقدار جو بازار میں فروخت کرنے کے لئے لائی گئی ہو۔

رسک : نقصان کا خطرہ، کسی چیز کے ضائع ہو جانے کی صورت میں جو شخص اس کا نقصان برداشت کرے گا اس کے متعلق یہ کہا جاتا ہے کہ یہ چیز اس کے رسک میں ہے۔

رہن : دین (قرض) کے بدلے میں کوئی چیز گروی رکھنا

راس المال : مشارکہ و مضاربہ میں اس سے مراد وہ اصل سرمایہ ہے جو کاروبار میں فریقین یا رب المال کی طرف سے لگایا گیا ہو اور بیع سلم میں اس سے مراد خریدی ہوئی چیز کی قیمت (ثمن) لی جاتی ہے۔

ری شیڈول کرنا : دین یا قرض کے مقررہ تاریخ پر ادا نہ ہو سکنے کی صورت میں سود کی شرح میں اضافہ کر کے ادائیگی کی نئی تاریخ مقرر کر دینا۔

رول اوور (Roll Over) : بینک سے قرض حاصل کرنے والا اگر مقررہ وقت پر بینک کو قرض واپس نہ کر سکے تو وہ بینک سے درخواست کرتا ہے کہ قرض کی مدت میں توسیع کر دی جائے' بینک نئی شرائط اور نئی شرح سود کے ساتھ یہ درخواست منظور کرالیتا ہے۔ گویا یہ نئی شرائط پر ایک نیا قرض ہوتا ہے۔

ز

زر : نقدی' اصطلاح میں "زر" سے مراد ایسی چیز ہوتی ہے جسے ذخیرہ کیا جاسکتا ہو' وہ آلۂ مبادلہ کے طور پر عام لوگوں میں گردش کرے' لوگ اسے قرضوں کی وصولی میں بلا روک ٹوک قبول کرتے ہوں اور اس سے دوسری اشیاء کی قدر و قیمت کا بھی اندازہ لگایا جاسکے۔ جیسے کسی بھی ملک کی کرنسی۔

س

سرمایہ کاری : کسی کاروبار' تجارت وغیرہ میں سرمایہ لگانا۔

سرمایہ کاری اکاؤنٹ : بینک کا ایسا کھاتہ جس میں کھاتہ داروں کی جمع شدہ رقوم کو مختلف نفع بخش کاموں میں لگایا جاتا ہو۔

سیکٹرز : شعبے

سیولت : نقدی اور نقد پذیر مالی دستاویزات مثلاً بانڈ' شیئرز وغیرہ۔

ش

شیئرز : وہ سرٹیفکیٹ جو کسی کمپنی کی طرف سے ان لوگوں کے لیے جاری کیے جاتے ہیں جو کمپنی میں اپنا سرمایہ لگا کر باقاعدہ اس میں حصہ دار بنتے ہیں۔ یہ سرٹیفکیٹ اس بات کی سند ہوتے ہیں کہ کمپنی میں سرمایہ لگانے والے شخص کا کمپنی میں اتنا حصہ ہے

شیئر کیپیٹل : کسی کاروبار میں لگائے گئے کل سرمائے میں کسی شخص کا حصہ اس کا شیئر کیپیٹل کہلاتا ہے۔

ص

صافی مالیت : کمپنی کا مالی استحکام معلوم کرنے کے لیے کمپنی کی ذمہ داریوں اور اثاثوں پر مشتمل سالانہ یا ایک متعین عرصے کے بعد ایک رپورٹ (بیلنس شیٹ) تیار کی جاتی ہے' جس میں ایک طرف کمپنی کی ذمہ داریوں کو درج کیا جاتا ہے' جبکہ دوسری طرف کمپنی کے اثاثے درج ہوتے ہیں۔ ان اثاثوں میں سے ذمہ داریوں کو منہا کرنے کے بعد جو کچھ باقی بچتا ہے اسے صافی مالیت (Net Worth) کہتے ہیں۔

ض

ضمان : دیکھیے "رسک"

ط

طلب : معاشیات کی اصطلاح میں اشیاء و خدمات کو قیمتاً حاصل کرنے کی ایسی خواہش کو "طلب" کہا جاتا ہے جسے پورا کرنے کی قوت یعنی مطلوبہ رقم بھی موجود ہو۔ اگر کسی چیز کو مفت حاصل کرنے کی خواہش ہے یا اسے حاصل کرنے کے لیے مطلوبہ رقم میسر نہیں تو ایسی خواہش اصطلاح میں "طلب" نہیں کہلائے گی۔

ع

عاملِ پیدائش: مختلف اشیاء کی پیدائش (تیاری) میں جو چیز حصہ لیتی ہے اسے "عاملِ پیدائش" کہا جاتا ہے۔ جیسے کسی بھی چیز کی تیاری میں "محنت" کا دخل لازماً ہوتا ہے لہٰذا محنت ایک "عامل پیدائش" ہے۔

علی الحساب ادائیگی: مشترکہ کاروبار میں شرکاء کو اندازے کے ساتھ اس شرط پر نفع کی ادائیگی کرنا کہ کاروبار کے اختتام پر یا معینہ عرصہ کے بعد حقیقی حساب کیا جائے گا، جس میں اس ادائیگی کا بھی حساب ہوگا اور اس حساب کی بنیاد پر تمام شرکاء کے منافع کا تعین ہوگا۔

عمیل: بینک یا کسی مالیاتی ادارے کا کلائنٹ، وہ شخص جو بینک یا کسی مالیاتی ادارے سے کسی پیدلواری مقصد کے لئے تمویل حاصل کرے۔

غ

غیر مصرفی تمویلی ادارے: وہ مالیاتی ادارے جو بنک تو نہیں، لیکن بینکوں کی طرح عام لوگوں سے رقوم جمع کر کے ان کے ذریعے تمویل کرتے ہیں۔

ف

فائنانسنگ : دیکھئے تمویل

فائنانشر : دیکھئے "تمویل کار"

فیس ویلیو : دیکھئے "قیمت اسمیہ"

ق

قبول : کسی معاملے مثلاً خرید و فروخت کے لئے ہونے والی پیشکش کو قبول کرنا۔

قیمت اسمیہ : کسی سرٹیفکیٹ یا بانڈ وغیرہ پر لکھی ہوئی قیمت۔

ک

کارپوریٹ باڈی : ایسی ہیئت جسے قانوناً ایک "شخص قانونی" سمجھا جاتا ہے۔

کسٹم ڈیوٹی : کسی دوسرے ملک سے درآمد کئے جانے والے مال پر حکومت کی طرف سے لگایا گیا ٹیکس۔

کلائنٹ : گاہک، جو شخص کسی بینک یا مالیاتی ادارے سے قرض یا سرمایہ لینے آتا ہے وہ اس بینک یا مالیاتی ادارے کا کلائنٹ کہلاتا ہے۔

کلوز اینڈ فنڈ : ایسا فنڈ جس کے یونٹ دوبارہ خریدنے کا وعدہ نہ ہو۔

ل

لیکویڈیشن : غیر نقد اثاثوں کو بیچ کر نقد میں تبدیل کرنا۔

لبر : (LIBOR) کچھ بینکوں کے پاس زائد از ضرورت نقد رقم ہوتی ہے جبکہ کچھ کے پاس قرضے دینے کے لئے رقم کم ہوتی ہے' ایسے بینک اول الذکر سے قرض لیتے رہتے ہیں' اس طرح بینکوں کی ایک باہمی مارکیٹ وجود میں آجاتی ہے' اس مارکیٹ میں کسی مخصوص مدت کے لئے شرح سود LIBOR کہلاتی ہے جو مخفف ہے London Inter - Bank Market Offered Rate کا۔ مزید تفصیل کتاب کے ص ۱۲۰ کے حاشیے میں ملاحظہ ہو۔

م

مارک اپ : بیع مرابحہ میں اصل لاگت پر حاصل کیا جانے والا منافع۔

مارکیٹ اکانومی : بازاری معیشت' یہ سرمایہ دارانہ نظام کا دوسرا نام ہے جس میں معاشی مسائل کے حل کے لئے بازار کی طاقتوں (طلب اور رسد) سے کام لیا جاتا ہے۔

مالیاتی ادارے : وہ ادارے جو عام لوگوں سے رقمیں جمع کر کے انہیں مختلف افراد اور کمپنیوں کو تجارتی اور کاروباری مقاصد کے لئے فراہم کرتے ہیں۔

مینجمنٹ : انتظام و انصرام' منتظمہ

مستاجر : کوئی چیز کرایہ پر لینے والا۔

موجر : کوئی چیز کرایہ پر دینے والا۔

ہ

ہنڈی : دیکھیے "بل آف ایکسچینج"

ی

ورکنگ کیپٹل : کاروبار کے رواں اخراجات مثلاً سامانِ تجارت اور خام مال وغیرہ خریدنے کے لئے لیا جانے والا قرضہ یا سرمایہ۔

ویٹو پاور : کسی فیصلے کو مسترد کرنے کا اختیار۔

اشرف التوضیح

تقریر اردو

مشکوٰۃ المصابیح

(۳ جلدیں)

شیخ الحدیث حضرت مولانا **نذیر احمد** صاحب رحمہ اللہ
بانی جامعہ اسلامیہ امدادیہ فیصل آباد

☆ تقریباً نصف صدی پر محیط مشکوٰۃ شریف کے تدریسی تجربے کا نچوڑ
منقح اور منضبط تعبیرات،

☆ درجہ موقوف علیہ اور دورۂ حدیث شریف
میں یکساں طور پر طالب کی بہترین رفیق

☆ اور امتحان کی تیاری میں معاون کتاب۔

☆ تیسری جلد میں ہر حدیث کا عام فہم ترجمہ،

☆ ایسی مباحث جو حدیث کے عام درسی حلقوں میں تشنہ رہ جاتی ہیں

☆ ایسی کتاب جو فہم حدیث کے ساتھ مناسبت پیدا کرنے کے ساتھ
حدیث کو روزمرہ کی زندگی سے جوڑنے کا سلیقہ سکھائے۔

تسہیل الفرائض

مؤلفہ: حضرت مولانا مفتی محمد مجاہد شہید رحمہ اللہ تعالیٰ

علم میراث کی آسان درسی کتاب، جس کی عمدہ ترتیب، منضبط تعبیرات اور بالخصوص انتہائی تدریجی تمرینات کی وجہ سے کئی کہنہ مشق اساتذہ اس کی افادیت کی گواہی دے چکے ہیں

درجہ سادسہ میں پڑھانے سے وفاق کا سراجی کا امتحان انتہائی آسان۔

النحو الیسیر شرح نحو میر

مؤلفہ:

شیخ الحدیث حضرت مولانا نذیر احمد صاحب رحمہ اللہ

نحو میر کی معتدل اور متوازن شرح، حضرت مؤلف رحمہ اللہ کے تدریسی تجربات پر مبنی تمرینات کے ساتھ جن کی افادیت کا ہزاروں طلبہ تجربہ کر چکے ہیں

اشرف التوضیح

تقریر اردو

مشکوٰۃ المصابیح

(۳ جلدیں)

شیخ الحدیث حضرت مولانا نذیر احمد صاحب رحمہ اللہ
بانی جامعہ اسلامیہ امدادیہ فیصل آباد

☆ تقریباً نصف صدی پر محیط مشکوٰۃ شریف کے تدریسی تجربے کا نچوڑ
منقح اور منضبط تعبیرات،

☆ درجہ موقوف علیہ اور دورۂ حدیث شریف
میں یکساں طور پر طالب کی بہترین رفیق

☆ اور امتحان کی تیاری میں معاون کتاب۔

☆ تیسری جلد میں ہر حدیث کا عام فہم ترجمہ،

☆ ایسی مباحث جو حدیث کے عام درسی حلقوں میں تشنہ رہ جاتی ہیں

☆ ایسی کتاب جو فہم حدیث کے ساتھ مناسبت پیدا کرنے کے ساتھ
حدیث کو روزمرہ کی زندگی سے جوڑنے کا سلیقہ سکھائے۔